

صناعة النجاح

سلوكيات فعالة . وقوانين جديدة . ومواقف مؤثرة

كتاب للدعاة والآباء والمعلمين والإداريين

رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين

د. طارق محمد السويدان

أ. فيصل عمر باشراحيل

دار الأندلس الخضراء للنشر والتوزيع

تم تحميل الكتاب
من مكتبة
نبع الوفاء
للكتب المجانية
www.s0s0.com/vb
نتشرف بزيارتكم

صناعة النجاح

ⓒ دار الأندلس الخضراء للنشر والتوزيع ، ١٤٢١هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

باشراحيل ، فيصل عمر محفوظ

صناعة النجاح : رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين/ فيصل عمر باشراحيل ، طارق محمد السويدان . ـ جدة

٢٠٧ ص ، ١٩,٥X٢٣ سم

ردمك ١ـ ٣٥ ـ ٧٩١ ـ ٩٩٦٠

١ـ النجاح　　أ ـ السويدان ، طارق محمد (م . مشارك)　　ب ـ العنوان

ديوي ٣ ، ١٣١　　٢١/٠٩٣٢

رقم الإيداع : ٢١/٠٩٣٢

ردمك : ١ ـ٣٥ ـ ٧٩١ ـ ٩٩٦٠

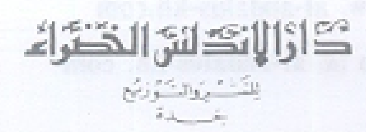
جميع التصاميم والإخراج : إبداع للخدمات الإعلانية

هاتف : ٦٥٣٢٨٣٨ (٠٢)





د. طارق محمد السويدان
أ. فيصل عمر باشراحيل



بسم الله الرحمن الرحيم

جميع حقوق الطبع محفوظة للمؤلفين

الطبعة الأولى
١٤٢١هـ ٢٠٠٠م

دار الأندلس الخضراء

المملكة العربية السعودية - جدة
الإدارة: ص.ب ٤٢٣٤٠ جدة ٢١٥٤١
هاتف: ٦٨١٠٥٧٧ - فاكس ٦٨١٠٥٧٨

المكتبات • حي السلامة - شارع عبد الرحمن السديري - مركز السلامة التجاري
هاتف - فاكس ٦٨٢٥٢٠٩

• حي النعيم - شارع بالخشب - سوق الجامعة التجاري
هاتف: ٦٨١٥٠٢٧ - فاكس: ٦٨١٠٥٧٨

• فرع الرياض: حي السويدي الغربي - بجوار أسواق اليمامة
هاتف: ٤٣٣٣٧٣١ - فاكس ٤٣٣٣٦٥٧

http: //www. al-andalus-kh.com

E-MAIL: info @ al-andalus-kh. com

الإهداء

إلى المشايخ الأفاضل ، إلى الأساتذة الكرام ، إلى كل أخ جعل نفسه مسافراً في رحلة نجاح **القرن الحادي والعشرين.**

إلى عمالقة الأرض ونور السماء ، إلى أعظم ثُلة ظهرت في الأرض ، إلى الذين استطالت رؤوسهم إلى السماء فلامستها ، واقتربت السماء من رؤوسهم فتوجتها .

إلى أساتذة البشرية ، إلى من يُلقّنون الناس بُذور الأمل والإشراق بمجد الإسلام ، إلى بركات الأرض ومائها .

إلى من أخذ بيدي في هذا الطريق ، وقادني معلماً للخير .

هدية للصاعدين من بوابة **القرن الحادي والعشرين** لتعجّل وصولهم إلى آفاق التمكين والصعود نحو المعالي .

اللهم اهدي هذه الرحلة

لو كان يُهدى إلى الإنسان قيمتُه

لكنت أسألك الدنيا وما فيها



إهداء إلى :

في وقت انهزمت فيه الروح الداخلية وتبرج الفاشلون في كل مكان وتفشت روح اليأس والانكسار ، تأتي رحلة الأمل ، الرحلة التي تهفو إليها نفوس أصحاب الهمم ، فتبعث فينا من جديد روح الانتصار ، روح الاستيقاظ من الغفلة ، شعارهم **الراحة للناجحين غفلة** .

مع إطلالة القرن الحادي والعشرين ، يزداد عشق البشرية للتحدّي ، وحتى نعطي الإنسان قيمته ، لا بد لنا أن نُتقن أبجديات **صناعة النجاح** .

في كل جيل أزمة ، وأزمتنا اليوم **صنّاع المجد ،صُنّاع النجاح** ، ومع إطلالة **نجاح القرن الحادي والعشرين** ، يطلع النور في أمة طال ليلها ، وفي عصر أجدبت فيه الدنيا من رسل **النجاح** وامتلأت بزمرة المحطمين الخاملين .

رحلة سقوط أشكال **النجاح** التي آن لها أن تُباد ، وخروج وثبة جيل **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

رحلتنا هي أن نخرج من أبراجنا العاجية ونرحل رحلة الأمل ، رحلة القرن القادم ، فنتجاوز الحدود ونحطم الحواجز والسدود المصطنعة ؛ لنبث روح الأمل والطموح فنحن عالميون :

أنا عالميّ ليس لي ... أرضٌ أسميها بلادي

وطني هنا أو قلْ هنا ... لك حيثُ يبعثُها المنادي

فقم وارحل معنا لتعيد لنفسك ولحياتك القيمة المفقودة ،

وتلحق بركب أعظم ثلة ظهرت

وتزينت بـ : **صناعة النجاح**

مقدمة الناشر

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه وبعد فإن الإسلام هو الدين الكامل، ومحمد ﷺ هو النبي الخاتم، والقرآن الكريم هو الكتاب الجامع، وخلاصة ذلك كله، ومقتضى ذلك أنه صالح لكل زمان ومكان، ومناسب لكل ظرف وحال، وباق إلى نهاية الدنيا وقيام الساعة.

تلك حقائق عقدية ومسائل بدهية، تفرض على المسلمين حملة هذا الدين أن يكونوا على مستوى المسئولية، وفي موقع القيادة، وفي صدارة العالم.

ولئن كان واقع المسلمين يرسم صورة من التخلف عن الركب، والتأخر في السبق فإن هذا ينبغي أن لا يفت في العضد، وأن لا يسبب الوهن، وأن لا يزرع اليأس، فإنما هذه دورة من دورات الحياة، والحياة مد وجزر، والحضارات قوة وضعف، وللمسلمين مزية ليست لغيرهم من الأمم، ولحضارتهم خصائص لا توجد في غيرها من الحضارات.

واليوم لا تخطئ عين الناظر ما دب في المسلمين من روح العزة، وما سرى بينهم من أثر الصحوة، وما بدا في واقعهم من حركة وحيوية في شتى المجالات، ولئن كانت تلك إرهاصات وبدايات إلا أنها تحمل في طياتها مبشرات ملموسة بالمزيد من القوة والنهضة.

وعماد كل نهضة بعد الاعتقاد والإيمان العلم والفكر، ومع تطور

الحياة وضخامة مؤسسات العمل، وظهور مشكلات العصر برزت أهمية علوم النفس والإدارة والاتصال بشكل أكبر وصارت موضع اهتمام الدول والمؤسسات والأفراد، بل أصبحت قطب الرحى ومربط الفرس للنجاح في قيادة الدول وإدارة المؤسسات وتفعيل الأفراد.

ولما كانت الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق بها، ولما كان العلم المجرد والتجربة الناجحة ميراثاً بين الأمم؛ فإن الانتفاع مما حصل للأمم الأخرى عموماً وللغرب خصوصاً من تقدم في تلك العلوم أمر لا غضاضة فيه، بل هو أمر ينبغي الحرص عليه والاستفادة منه، مع عدم الانبهار الكامل أو التبعية الذليلة أو الانسياق الفكري، ونحو ذلك من العلل التي تدل على خواء لا يليق بالمسلم، بل يأخذ عن علم، ويستفيد بوعي، ويغير عن بصيرة، ويرد باستقلالية، ويضيف بحكمة، ويصوغ بإتقان.

وهذه السلسلة الجديدة التي نقدمها لقرائنا تحت عنوان (صناع المجد) تهدف إلى التركيز على مجالات التطوير الذاتي والمهارات الفردية والقدرات الجماعية التي تسهم في رفع مستوى الأفراد والمجتمعات الإسلامية لتحسن تدبير أمورها، وإدارة شئونها، واكتشاف مواهبها، وتفجير طاقاتها، بما يعود عليها بالنفع والإيجابية في الدنيا، والنجاة والمثوبة في الآخرة.

و**(صناعة النجاح)** فاتحة هذه السلسلة جهد مشترك من أفكار وتجارب جديرة بالتقدير، أضيفت إليها جهود مقدرة في الترتيب والتأصيل لتقدم في صورة مشرقة وعرض مشوق وأفكار عملية وتوجيهات واقعية تقود القارئ وتدعوه إلى النجاح الذي نتشرف نحن في دار الأندلس الخضراء للنشر والتوزيع أن نسهم فيه من خلال الجهد الثقافي والجهاد العلمي، وفي أن يكون هذا الجهد موفقاً ومقبولاً، ونافعاً ومؤثراً، ونحن على وعدنا بأن نقدم للمسلمين الجديد والمفيد دائماً وأبداً.



المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
الإهداء	-
استهلالة	-
المحتويات	١
مقدمة الدكتور طارق محمد السويدان	٩
صنّاع النجاح	١١
المقدمة	١٥
طريقة الرحلة	١٩
{الباب الأول .. صراع من أجل البقاء}	
الفصل الأول : صراع من أجل النجاح	٢٩
السؤال المحير ؟	٢٩
النجاح هو الغنى !	٣٠
النجاح في الشهرة !	٣١
نجاح بلا حدود	٣٢
نجاحات محدودة	٣٢
ابدأ من الآن	٣٣
من أنا ؟	٣٣
عندها تكون	٣٤

{الباب الثاني .. الإعداد المتميز}


تم تحميل الكتاب
من مكتبة
نبع الوفاء
للكتب المجانية
www.s0s0.com/vb
نتشرف
بزيارتكم

فيصل والنجاح

لقيني فيصل بإصرارٍ وحرصٍ عجيبين ، رأيت في عينيه بريقاً يُوحي بهمة وطموح وأخبرني أنه قد تابع ما صدر من أشرطتي وبالذات حول موضوع **النجاح** وأنه لخص ذلك راغبا في إصدار كتاب حول **النجاح** ، فقرأت ما كتب فوجدت تجربة غضة مع استعداد كبير للتطور **والنجاح** ، فقدمت اقتراحاتي له وأعطيته ملاحظاتي وطلبت منه تعديل ما كتب ثم يعرضه عليَّ مرة أخرى بعد أن ينتهي .

ومضت ثمانية أشهر كان خلالها دائم الاتصال ، ثم التقينا مرة أخرى وأعطاني الكتاب مرة أخرى ، وإذا بي أفاجأ بكتاب جديد ومحتوىً مختلف وطرح مبدع .

كتاب **صناعة النجاح** يحوي خلاصة آرائي حول النجاح ولكنه لم يكتف بذلك بل زاد عليه آراءه وطرحه ونظراته ، كما أضاف عليه إبداعاً في الأسلوب وابتكاراً في الترتيب والطرح وجمع فيه كذلك من الإستشهادات الإسلامية والعربية والغربية ما جعله كتاباً لطيفاً في حجمه ولكنه كبيراً في محتواه ومتعة قراءته وعظمة فائدته .

في هذا الكتاب سيستفيد القارئ الكريم من تجميع سلس حول موضوع **النجاح** وسيتعرف على قواعده وعاداته ، كما سيطّلعُ على أصوله ومبادئه ، وينسرب مع أعماق النفس البشرية ، وأسلوب التعامل مع الآخرين لبناء العلاقات الأساسية اللازمة **للنجاح** .

وأصل **النجاح** يبدأ من داخل النفس البشرية (**إنّ الله لا يغيّر ما بقوم حتّى يغيروا ما بأنفسهم**) ويبدأ **النجاح** عندما يستشعر الإنسان أن حياته بيده ، وأنه مسؤول عما يحدُث له ، وعندها يُحدِّد لنفسه رؤية أهدافاً ومشاريعاً يريد إنجازها أثناء حياته ، ويحتاج أن يحدد أولويات لوقته وحياته ، ويبني من العلاقات القائمة على القيم والأخلاق والمبادئ الأصيلة ويجدد طاقاته باستمرار ليصل **إلى النجاح** .

قام **فيصل** بتبويب ما ألقيته من **مبادئ النجاح** وأصوله ثم قام بشرح ذلك كله والإضافة عليه والتأصيل له في هذا الكتاب اللطيف جاعلاً من **رحلة النجاح** رحلة ممتعة لكل من يريد أن ينساب معها وفي أرجائها .

فيصل طبقّ على نفسه من خلال هذا الكتاب معانٍ كبيرة ، فقد جعل لنفسه هدفاً وطموحاً ، وحدد مشروعاً هو إصدار هذه السلسلة ولعلّ هذا الكتاب أولها ، وبذل جهداً كبيراً وصبر واجتهد ، وأبدع وأبتكر ، واستشار واستنصح فأبارك له هذا الجهد ، وأُشجّع الشباب أن يقتدوا به .

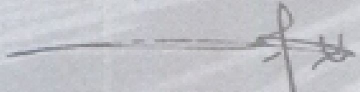
فهذا الكتاب جهدٌ مشترك دوري فيه الأصول والمبادئ والمعاني ، ودور **فيصل** فيه التفصيل والتبويب والترتيب والإستشهادات والتعليقات مع ابتكار الرحلة ، إضافة إلى زيادات جميلة في بعض الأصول والمبادئ .

وللقارئ الكريم الأمنية بأن يستمتع ويستفيد مع هذه السياحة الفكرية .

وصلى الله وسلم على سيد الخلق أجمعين وآله وصحبه ومن والاه .



د. طارق محمد السويدان



صناع النجاح

إلى من أحبهم كل الحب

وأنـا رضيـعُ هـواهُـمُ   والطِّفـلُ يـؤلمـهُ الفطـامْ

إلى أبي الذي وجهني وعلمني ، وأتاح لي فرصة الكتابة والبحث والسفر في وقت هو أحـوج مـا يكون فيه إليَّ .

إلى أمي التي كان لسان حالها الدعاء لي بالتوفيق والإتمام .

أسأل الله سبحانه وتعالى أن يطيل في عمرهما على الطاعة وأن يمتعهما بالصحة والعافية ، وأن يجعل عاقبتهما جنة عرضها السموات والأرض ، وأن يكتب أجر هذا الكتاب في ميزان حسناتهما يـوم العرض على رب العالمين .

إلى القلب الكبير المتواضع الدكتور : **طارق محمد السويدان** الذي له اليد الكبرى وراء إخراج هذه المادة ، هذا الرجل الذي أكرمني الله بالجلوس معه كثيراً ، فرأيت فيه الخلق الرفيع والأدب الجم ، والجهد المميز ، جهد طرق الجديد المقرون بالتميز والإبداع ، في وقت ذبل فيه الإبداع والجديـد ، فكان بحق قائداً للإبداع ، أخذ من اسمه اللمعان والنور ، وطرق كل جديد ، ودخل في سـويداء قلوب الناس ، فأحبه الناس ، وأحبت حديثه ، فتكريماً لأمثاله أحببت أن يشاركني **صناعة النجاح**.

إلى **شيخي** الغالي وأستاذي : **عبد الرشيد التركستاني** الذي أدبني وعلمني وأرشدني ، ولا زلـت أنهل من علمه وأدبه وسمته الجم .



إلى الشيخ : **إسماعيل بكر قاضي** الذي أكرمني الله بعطفه واهتمامه ، وبسؤاله الدائم عن الكتاب ، وقراءته الأولى للتصحيح ، كل ذلك مع انشغاله ، فوجهني وساعدني فله من جزيل الشكر والتقدير.

إلى أخي الثاني الأستاذ : **منصور عبد الله السريع** هذا الرجل الذي وقف إلى جانبي وساعدني وكان لاسمه أوفر النصيب ، فبعد الله نصرني وقوى من عزمي وأسرع في تلبية حاجتي ، أسأل الله أن يحفظه ويحفظ عائلته ووالديه الكريمين .

إلى رجل الكتاب الخفي **الأستاذ : عبد المحسن العصيمي** والشباب العاملين في مؤسسة قرطبة للإنتاج الفني ، فلم يبخل علي الأستاذ : **عبد المحسن** بتوجيهاته ومساعدته في الإخراج التي كان لها الأثر الواضح في الكتاب ، فله خالص الدعاء والتقدير .

إلى الأديب الفاضل **الأستاذ : حيدر مصطفى** ، صاحب القلم الفياض ، والروح الوثابة ... الشكر على صبره واجتهاده وله خالص الدعاء والتقدير .

إلى الأخوة الأفاضل :

- **الأستاذ : أسامة الخريجي** المحاسب القانوني والاستشاري الإداري وعضو مجموعة تي جي آي العالمية .
- **الأستاذ : طارق أحمد سالم** المدير العام لشركة الإبداع الخليجي بالكويت ، وإلى أعضاء شركة الإبداع الخليجي .
- **الأستاذ : أسامة جمي** المدير التنفيذي لمركز فقيه للأبحاث والتطوير .
- **الأستاذ : فيصل أبو الخير** المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية .
- **الدكتور : علي الحمادي** رئيس مجلس إدارة مركز التفكير الإبداعي ، وإلى أعضاء مركز التفكير الإبداعي .



- **الأستاذ : محمد صالح بن حلي** المدير العام لمكتبة دار الأندلس الخضراء على تفانيه وجهده .
- **الأستاذ : عبد الرحمن صالح بن حلي** وأعضاء مكتبة دار الأندلس الخضراء .
- **الأستاذ : محمد باجابر** وأعضاء إبداع للخدمات الإعلانية على جهدهم وبذلهم المميز .
- **الأستاذ : عبد الله بن سعيد الزهراني** الخطاط المميز .

إلى إخواني في الطائف وجدة والرياض والكويت ودبي وأبو ظبي إلى الذين ساعدوني وكانوا قريبين مني فأرشدوني ووجهوني وأهدوني النصائح المشرقة الباعثة للأمل .

إلى الرجال الأفذاذ الذين تعبوا في إخراج هذا الكتاب مراجعة وتصحيحاً وتنقيحاً ، إلى من منعوني من ذكر أسمائهم ، قد لا يعرفكم الناس ، لكن الله يعرفكم من سابع سماء .

بارك الله فيكم وأعلى بين الصالحين درجاتكم وعند الله وحده جزاؤكم .





المقدمة

حمدتُ الله ربي إذ هداني إلى الإسلام والدينِ الحنيفِ
فيذكُرُه لساني كُلّ حينٍ ويعرفهُ فؤادي باللطيف

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلن تجد له ولياً مرشداً ، والصلاة والسلام على محمد وعلى آله وصحبه والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين ، وأشهد أنه بلّغ الرسالة وأدى الأمانة وجاهد في الله حق الجهاد حتى أتاه اليقين .

أما بعد :

فن النجاح :

مع ازدياد التغييرات التي تجتاح العالم ، ندرك أن محاولة مواكبة هذه التغييرات بدون إتقان فن النجاح هو محاولة سباق بأحذية اسمنتية .

إن من يُرد العثور على اللؤلؤ والنظر إليه ومعرفة أماكنه لا بد له من إتقان فن الغوص ، كذلك من يرد تخليص العباد من روح اليأس والخمول فلا بد له من إتقان فن النجاح .

ورغم رغبة الناس في تعلم فن النجاح إلا أن كثيراً منهم قد ضل الطريق وتاه في مسالك الظلام ، حتى وصل إلى الفشل الذريع فتعطلت القوى والطاقات ، وأصبح الإنسان حينئذ حائراً لا دليل له ، فذهبت نفسه حسرات على عمره الضائع وقيمته المفقودة إلى أن وجد همسة من صناعة النجاح، فتحرك الساكن لينفض الغبار من قلبه ، ويقدم صارخاً :

لا تحسبن المجد تمراً أنت آكله لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا



والصبر هو المفتاح الأول لفن النجاح .

المفتاح الثاني :

إنطلاقا من قوله تعالى : ﴿ قم فانذر ﴾ (١)

فإن الساكن لا يلتهب إلا بالتحرك والإنطلاق ، فرحلتنا عالمية ، والعالمي يحتاج إلى سفر ،ولقد مضى عهد النوم

سافر فإن الفتى من بات مفتتحا قفل النجاح بمفتاح من السفر

إن لكل باب مفتاح ، ومفتاحنا الثاني هو السفر ، إنه النداء الرباني الموحي بالتحرك والكفاح ، إنها الكلمة التي تنزع الإنسان وتلهبه ، لأنها بداية الطبيعة البشرية " **فالناس منذ خلقوا ما يزالوا مسافرين ، والعاقل يعلم أن السفر مبني على المشقة وركوب الأخطار ، ومن المحال عادة أن يطلب فيه نعيم ولذة وراحة ، إنما ذلك بعد انتهاء السفر** (٢) .

سر كلمة النجاح :

النجاح اسم تهفو إليه القلوب والأفئدة ، وهو رمز على جبين السعداء ، النجاح اسم صناع المجد ، وهو التحدي القادم في القرن الجديد ، النجاح هو شيء تستطيع أن تفعله وتتمرن عليه ، النجاح بصمة الأنبياء والرسل والدعاة والمصلحين ، فهو ليس شكل نتجمل به ، بل معدن أصيل مغروس في قلوب السعداء ، فلقد آن الأوان أن نردد النجاح ونسمع العالم صدى **صناعة النجاح** :

أيا أمتي آن الأوان لتسمعي حديثا مع التاريخ حرك لوعتي

أجب أيها التاريخ حدث بما مضى وقل كيف سجلت المعالي بدقة ؟

١- [سورة المدثر:الآية ٢]

٢- الفوائد ص ٢٧٠ بتصرف



ألق أيها التاريـــخ أدرك حقيقـــــــتي   فعن نهج ديني لن تضل مسيرتـــي

ألق وانتظر من أمــتي و ثبــاتهــــا   فلن يقف الأعداء في وجه وثبـــي

فهي رحلة تقول لك : انطلق أيها الضعيف الجبار ، ثق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحـــو صناعة النجاح .





طريقة الرحلة

أهمية الرحلة :

- التعرف على المعنى الحقيقي للنجاح .
- إضافة الروح الإسلامية على المعاني الإدارية ، الروح التي غابت عن كثير من الكتب الإدارية .
- إثارة روح النجاح في القلوب ، وزراعة بذور الأمل في النفوس .

أهداف الرحلة :

- ربط كنوز النجاح بالقرآن والسنة .
- التركيز على المعاني الداخلية في النفس البشرية ، لأن فلسفة النجاح أن نبدأ من الداخل .
- التركيز على معاني الاتصال والعلاقات مع الناس ، لانعدام الكثير من معانيها بين البشر .
- كنوز النجاح معاني اكتشفها الأنبياء والرسل ، وليس صحيحا أن الغرب هم أوائل من أخرجوها من البشر .
- مفهوم النجاح عند الناس مفهوم قاصر ومحدود مع اختلاف النظريات والمفاهيم ، من هنا وجب تقريب النظريات للوصول للمعنى الصحيح .

تساؤلات على الطريق :

- هل النجاح الحقيقي هو تملك المال أو السيارة الغالية ... أو ... ماذا؟ فما الضابط لذلك ؟
- هل أستطيع أن أغير عاداتي السيئة واستبدلها بعادات حسنة ؟
- ما الدور الحقيقي للأنبياء والرسل ، هل هو تغيير الأشكال أم المبادئ ؟
- هل المكثر من لفظ " **أنا مشغول** " ناجح ؟
- ما أقوى وسيلة اتصال مع الناس ؟

خطة الرحلة :

الباب الأول
صراع من أجل البقاء

الفصل الأول
صراع من اجل النجاح

الفصل الثاني
الأسرار الأربعة للبقاء

السر الأول : الرضا الداخلي

السر الثاني : التوافق الاجتماعي

السر الثالث : الإنجاز الملموس

السر الرابع : نجاح تجاه الآخرة

الباب الثاني
الإعداد المتميز

الفصل الأول
مراحل الإعداد

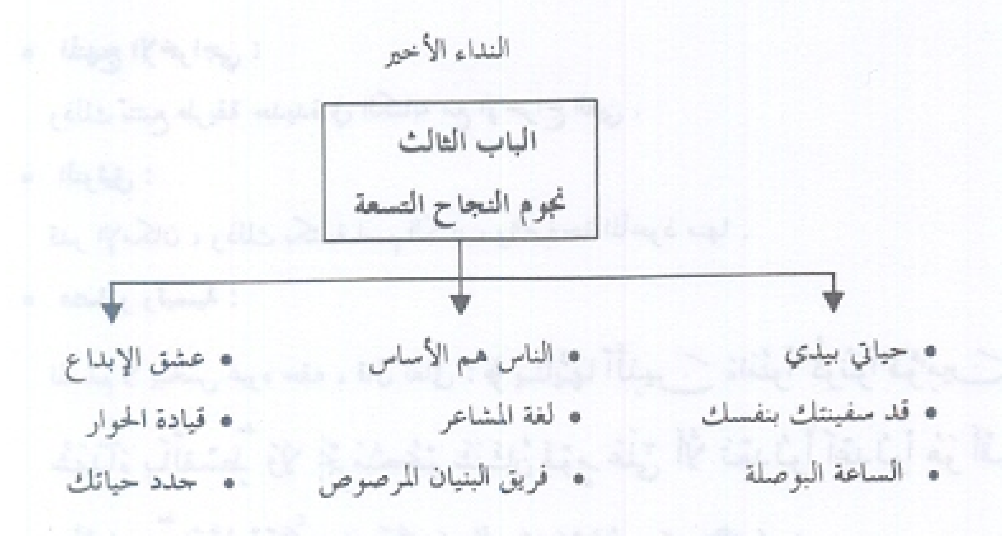
- الاعتماد على الآخرين
- الاعتماد على النفس
- الاعتماد المتبادل
- التوكل على الله

الفصل الثاني
حقائب النجاح الأربع

- المعرفة
- المهارة
- الرغبة
- العقيد والفكر

الفصل الثالث
بطائق الصعود الثلاث

- شعاع الصدق
- التوازن المطلوب
- زرع القيم والمبادئ الصحيحة



إن المشاركة معنا سوف تجعلك تنظر للحياة من حولك بطريقة مختلفة ، وترى علاقاتك بطريقة مختلفة ، وسوف تنظر إلى نفسك بطريقة مختلفة .

فحياك الله أخي مشاركاً ، وبادر فأنت قادر .

منهجي في الرحلة :

- **المنهج التاريخي :**

تتبع النصوص من القرآن والسنة ومواقف الصحابة وأقوالهم وكذلك التابعين وبعض من السلف، وذلك من أجل تدعيم الحقائق الهرمية لسلم النجاح .

- **العزو :**

عزو الآيات القرآنية إلى سورها وذكر اسم السورة ورقم الآية .

- **الاقتصار :**

وذلك من خلال الأحاديث والآيات والنقولات على الشاهد مع التخريج .

- **المنهج الإخراجي :**

وذلك بتتبع طريقة جديدة في الكتابة مع الإخراج الفني .

- **التوثيق :**

قدر الإمكان ، وذلك بكتابة اسم الكتاب والصفحة المأخوذ منها .

- **مصادر رئيسية :**

المسلم لا يبخس غيره حقه ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ كُونُوا۟ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُوا۟ ۚ ٱعْدِلُوا۟ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾ ﴾ (١)

هناك مصادر غربية كانت هي الأساس والمرجع الدائم لكتاب كبار ، لهم سبق الكتابة في موضوع النجاح مثل :

إدارة الأولويات ، الأهم أولا FIRST THINGS FIRST للكاتب المشهور **STEPHEN R.COVEY** وكتاب **العادات السبع للقادة الإداريين THE SEVEN HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE** للكاتب نفسه ، وكتاب **النجاح للمبتدئين SUCCESS FOR DUMMIES** للكاتب **ZIG ZIGLAR** وكتاب **الطريق إلى مكة ، خمسة متطلبات للنجاح العملي والشخصي THE MECCA 5 IMPERATIVES FOR ASUCCESSFUL LIFE** للكاتب **TOM RUDDELL**

فهؤلاء من المميزين أصحاب منظمات خاصة بالتدريب على مستوى العالم ، ولكن ميزتها بإضافة الروح الإسلامية ، الأصل الأصيل ، بالتعاون مع من كان له الفضل الأول والأخير بعد

١- [سورة المائدة:الآية ٨]

الله تعالى وأستاذي ومعلمي الذي طرق هذا الموضوع في قلبي ودخل في سويداء كل ما هو جديد ومفيد ، عرفته رجل نجاح فأحببت أن يقود هذه الرحلة ويبدأ بركتها وهو الدكتور : **طارق محمد السويدان** الذي شرفني بمشاركته ، فقرأها ، ووجهني وساعدني ونصحني ، وبذل لي ما يستطيع ، ولا أنسى دوراته مثل : **النجاح في الحياة وقوانين النجاح التسع ، والقيادة في القرن الحادي والعشرين** ، بالإضافة إلى أشرطة **دعوة للنجاح** .. إلى غير ذلك .

ومما زادني فخراً أن يشاركني رحلة **صناعة النجاح** .

ولا أنسى كتاب **الأساليب التربوية في القرآن والسنة ، الجزء الرابع ، للأم الكريمة : نسيبة عبد العزيز العلي المطوع** الذي كان مرجعاً هاما في نجم قيادة الحوار ، هذا الكتاب المميز ، الروح الإسلامية والنقاء ، وجدت فيه الأسلوب المميز النافع ، أسأل الله أن يبارك في علم هذه الأم الكريمة ، وأن يسدد خطاها .

- **استضافات :**

عبر الفضائيات الإسلامية تحت عنوان **ملتقى أقلام الناجحين عبر الأقمار الصناعية** ، من خلال **قمر عرب نجاح** في قناة **قالوا في النجاح** فهي محطة نلتقط فيها الأنفاس لتعاود المسيرة من جديد ، نلتقي فيها مع شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم واضعة بصمة لكل الناجحين .

- **الإثارة :**

وذلك من خلال الأسماء ، والأرقام ، والإضمار ، وتكرار رقم **٢١** لارتباطه بالقرن الحادي والعشرين ، وإضمار النجم القادم **النجم العاشر** ، كل ذلك يجعل المشارك مستمتعا في الرحلة .

كيف تستفيد من الرحلة ؟

إن اقتناعك للمادة هو فخر لي ، وأعتقد أنك بدأت تعتقد أن رحلة النجاح بالنسبة لك أمر مهم ثم أرجوك أن لا تشارك في الرحلة للتسلية وإنما للبذل والتغيير.

وقبل أن تبدأ الرحلة فإني أقترح عليك حماسيات تزيد إلى حد كبير الفائدة التي يمكن أن تجنيها من هذه الرحلة:

أولا : أنصح بأن لا تنظر إلى هذه الرحلة كرحلة مؤقتة ، بمعنى أنك تشاركنا مرة ثم تنقطع عن المشاركة ، إن هذه الرحلة وضعت لتعيش معها بقلبك ومشاعرك وبكليتك ، فتعاود المشاركة تلو المشاركة وذلك بقراءتها مرة بعد مرة ، من فترة لأخرى فتعيد النظر وبدقة في معانيها وأسرارها فتتقدم لقيادة نفسك نحو **صناعة النجاح** .

ثانيا : ناقش ما تعلمته من الرحلة مع شخص آخر ، اجعله رفيقك في الدرب ، عندها ستفاجأ بأنك أصبحت تمتلك قدرة على التحليل والتعليم وأصبحت في تطور وتقدم مستمر .

ثالثا : قبل أن تبدأ في رحلتنا ، اقض بعض الوقت مع نفسك ، وتأمل معاني النجاح في نفسك ، ولاحظ مع مشاركتك معنا إلى أي مدى تتفق سطوره مع المفاهيم التي بداخلك ، دون بعض ملاحظاتك ، شاركني بها ؛ بإرسالها على عنواني لنخرج بنتيجة إيجابية .

رابعا : سوف يبرز في كل صفحة تقرؤها سر واضح أمامك ، بشرط أن تكون مستعدا ومهيأ لذلك ، وعندما يظهر السر ستدركه فورا وتتعرف إليه ، عند ذلك توقف لحظة وفكر لأن تلك اللحظة سوف تكون أهم نقطة تحول في حياتك.

خامسا : أفضل نصيحة أقدمها لك أن تبدأ الآن وفورا بالمشاركة الجادة في الرحلة ، ولا تنس أن تهدي تذكرة سفر إلى صديقك وذلك بتقديم نسخة من هذا الكتاب هدية له .

لمن هذه الرحلة ؟

هي تأشيرة سفر للدعاة والعاملين المصلحين ، وتأشيرة سفر للمعلمين والمربين ، وتأشيرة سفر للإداريين والمتميزين ، وتأشيرة سفر للآباء والأمهات .

تأشيرة سفر لكل من أحب رحلتنا وسمع عنها ، لكل من عشق التميز والإبداع والنجاح ، لكل من أراد أن يخلد اسمه بعد موته ، لكل من أراد التطور والتقدم نحو عالمية **القرن الحادي والعشرين .**

وبعد ذلك فلا أدعي الكمال ، فالكمال من صفات الله تعالى ، والنقص والتقصير من صفات البشر، ويعلم الله ما أعددت هذا الكتاب إلا ولسان حالي يقول :

سيبقى الخط بعدي في الكتاب — وتبلى اليد مني في التراب

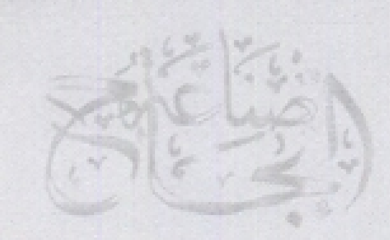
فياليت الذي يقرأ كتابي — دعا لي بالخلاص من الحساب

فأسأل الله سبحانه أن يضع له القبول ، ويفتح باب الأمل في قلوب الناس ، ويتفاعل معه القارئ في قراءته حيث سيبعث القوة نحو بناء الخرائط التي توضح له الطريق ، عندها تعاد أمجاد المسلمين من خلال سلسلة صناع المجد .

فما كان من صواب فمن الله وحده ، وما كان من خطأ فمن الشيطان ومني ، وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

فيصل عمر محفوظ باشراحيل

صراع من أجل البقاء



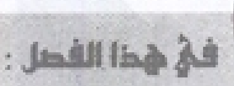




الفصل الأول

صراع من أجل النجاح

أملٌ إليه هفتْ قلوبُ الناسِ في الزمنِ التليد
أملٌ لــه غورُ القديمِ كمــا له سحرُ الجديد



في هذا الفصل :

- تتعرف على صراعات النجاح .
- سر نجاح بلا حدود .
- النجاحات الشكلية .
- ابدأ الآن وفوراً .
- تعرّف على حقيقتك .
- عندها تكون ...
- معياران مهمان لك .

الحياة مليئة بالصراعات ، ولكي تبقى لا بد من الدخول في حلبات الحياة . تتجلّى الصراعــات في الأسئلة مجهولة الإجابة ، وبالذات من أعماق الإنسان ؛ كصراع إثبات الــذات ، وصــراع المبادئ ، وصراع المعاناة في الحياة ، وصراع من اجل النجاح .

وحتى تبقى لا بد من أن تحلم ، وتنشد النجاح، الحلم المنشود الذي ينشــده كل البشــر ، في كل وقت ، ولا تحسب أن أحداً يريد لنفســه الشقاء أو يرضى بالفشل .

السؤال المحير ؟

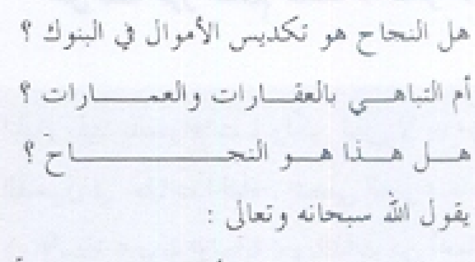
إنه السؤال الذي سبب لي كثيراً من الصراع الداخلي ، وأذاب عقلي .. ما النجاح ؟ "لقد طلبــها الأكثرون في غير موضعها ، فعادوا كما يعــود طالب اللؤلؤ في الصحــراء صفــر اليديــن ،



مجهود البدن كسير النفس ، خائب الرجاء "[1].

هناك فرق كبير ما بين نظرة الناس للنجاح في السابق ، ونظرة الناس للنجاح اليوم ، وبشكل غير عادي ، عندها حدث الصراع ، وتغيرت المفاهيم ، عندها تغيرت الكيفية للوصول إلى النجاح .

النجاح هو الغنى !



هل النجاح هو تكديس الأموال في البنوك ؟

أم التباهي بالعقارات والعمارات ؟

هل هذا هو النجاح ؟

يقول الله سبحانه وتعالى :

﴿ فَلَا تُعْجِبْكَ أَمْوَٰلُهُمْ وَلَآ أَوْلَٰدُهُمْ إِنَّمَا يُرِيدُ ٱللَّهُ لِيُعَذِّبَهُم بِهَا فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا وَتَزْهَقَ أَنفُسُهُمْ وَهُمْ كَٰفِرُونَ ﴾[2]

ويقول سبحانه وتعالى : ﴿ يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُۥٓ أَخْلَدَهُۥ ﴾[3]

والنبي ﷺ يقول : "تعس عبد الدينار "[4] ، نعم تعس ، الذي يعيش لأجل تكديس الأموال، فتعس وشقي ، وهناك تصوير دقيق لحياة الصراع والتعاسة التي يعيشها عُبّادُ المال بجلية في " ومن كانت الدنيا همه ، جعل الله فقره بين عينيه ، وفرّق عليه شمله ، ولم يأته من

١- الإيمان والحياة ص٦٦

٢- [سورة التوبة:الآية ٥٥]

٣- [سورة الهمزة:الآية ٣]

٤- أخرجه البخاري برقم ٢٨٨٧



الدنيا إلا ما قدر له "[1] ولا شك أن هناك أسبابا نبيلة لجمع المال ، ولكن أن تكون هدفا للحياة أو العمر وللوقت ، هذه هي التعاسة .

فكم من إنسان يملك المليارات ولكنه خائف ، قلق ! وكم من غني تعيس وآخر مكروه ، فكم سيعيش ؟ وكم بقي من الوقت لغير جمع المال ؟

وكم من غني حرم من الحلال بسبب أمواله ؟ لا يمشي طليقا ولا ينام كما يريد ، وكم من مال زال في آخر العمر ؟ وزالت الثروة ، وبقي في حياة تعيسة .

فهل النجاح في الغنى ؟

النجاح في الشهرة !



وصول الإنسان إلى المنصب ، إلى تحدث الناس عنه في المجالس وإطرائه بالمدح أمام الناس ، ولكن كم من مشهور تعيس ! وكم من مشهور يتمنى أن يسير في مكان عام بلا مجاملات ! كم من إنسان يبتسم أمام الناس ابتسامات عريضة ، ويتكلم بكلام معسول !

ولكن عندما يخلو مع نفسه يحترق قلبه ويعتصر ألما على واقعه ، كم من إنسان وصل إلى سدة منصب عال وعائلته ضائعة وأولاده منحرفون فهو وهم في تفكك أسري غير طبيعي .

فهل النجاح في الشهرة ؟

١- أخرجه الترمذي برقم ٢٤٦٥ وابن ماجه برقم ١٠٨١ وصححه الألباني رحمه الله في صحيح الجامع برقم ٦٥١٦



نجاح بلا حدود :

إنها معادلة النجاح ، إنه السر الذي يبحث عنه الكل في **القرن الحادي والعشرين** ، إن النجاح ليس في وفرة المال وإن كانت مطلوبة ،وليس في الشهرة وليس في الأولاد وليس في الكلمات المصطنعة ، بل سر نجاح بلا حدود هو في الداخل ، في أعماق النفس البشرية فهو ؛ **" شيء معنوي لا يُرى بالعين ، ولا يُقاس بالكم ولا تحتويه الخزائن ولا يشترى بالمال"**[1] أضخم معارك الحياة تلك التي تدور في أعماق النفس البشرية ، ونحن في قرن جديد مليء بالصراعات ، ومليء بالحركة السريعة ، نحن نعيش حياة معاناة ، نعاني من طلب الرزق أحياناً ، ومن الأسرة أحياناً ، حتى من الترفيه أحياناً، فنحن في حياة تعب وكدر ، عندها ينقشع ظلام الليل ، وتدرك أن سر **نجاح بلا حدود** أن تنتصر من الداخل ، وتتغير من الداخل .

نجاحات محدودة :

لا شك أن هناك نجاحات موقتة لا تدوم ، وهي النجاحات القائمة على الشكل الخارجي وهي قائمة على الخداع الداخلي ، الخداع بين المظهر الخارجي والعمق الداخلي للإنسان ، فيتحرك المظهر الخارجي مخالفاً للداخل فينتج الصراع والمعركة ، عندها ينتصر أحدهما ، فإن كان الخارج نتج عنه نجاح شكلي وهمي موقت ، يتجمل به الإنسان أمام الناس ، وإن كان الداخل نجح **نجاح بلا حدود** ، وتأمّل حديث النبي صلى الله عليه وسلم في وصفه للثلاثة الذين تُسعر بهم نار جهنم ، ومنهم القارئ للقرآن فإنه تعلّم :" **ليقال قارئ ، وقد قيل** "[2]

فهذا أمام الناس نجح وتجمل ، ولكن الداخل لم يصلح ، والنتيجة النهائية هو ما بني بالداخل .

١- الإيمان والحياة ص٧٢ بتصرف

٢- أخرجه مسلم برقم ١٩٠٥



ابدأ من الآن :

النجاح ليس ادعاءً ، بل حقيقة ملموسة مغروسة في قلوب الناجحين ، إغرس في نفسك نجاحاً بلا حدود ، ولا تلتفت إلى النجاحات السطحية الشكلية ولا تنخدع فأنت قوي " **المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف** " [1] فهو نص نبوي للانطلاق والبدء ، وقديماً قال أرسطو: " **الأشياء التي يجب علينا أن نتعلمها لا نتعلمها إلا عندما نفعلها فعلاً** " [2]

وحتى تنطلق لا بد من مجهر داخلي يكشف لك حقيقتك .

من أنا ؟

سعى الإنسان قدماً إلى النجاح المترسم في داخله ، وليس على وجهه أو ملابسه ، بل في عمقه الداخلي ، ولن يكون ذلك إلا بسماع الصوت الداخلي ، والإنصات العميق للصراعات الداخلية المتمثلة بمعرفة الهوية الإنسانية من أنا ؟ ما هو دوري في الحياة ؟ كيف أتصرف ؟ من هم أصحابي؟

" **ويكون صوتيَ أعلى وصداه أوجع وأكثر إيلاماً عندما نكذب على أنفسنا** " [3] .

إنها الصراعات للأصوات الداخلية التي تدفعها نتيجة للإجابة ، نريد أن نكون أعدادا لها قيمة ، نريد الأمن الداخلي .

كل ذلك يسبب ضغوطا نفسية كثيرة تؤدي إلى صراع نفسي عميق ، هذا الصراع يؤدي إلى فراسة داخلية لنفسك ، تسمع صوتك الداخلي ، عندها تنتصر ، وهذا ما وصفه لنا الزاهد الحكيم سمنون، فقال :" **من تفرس في نفسه فعرفها ، صحت له الفراسة في غيره وأحكمها** " [4]

١- أخرجه مسلم برقم ٢٦٦٤

٢- مجلة عالم الإدارة العدد ٤ ص١٢

٣- خلاصات إدارية عدد ١٤٨ ص٥

٤- الرقائق ص٨



نور الفراسة ، هو النور الساطع من العمق بالإجابة عن كل سؤال لم تجد له إجابة ، عندها يتدفق من أعماقك الإحساس بالهوية ، فيلمسه منك الآخرون ، إنها القوة الرائعة كما وصفها وليم جورج جوردان :" لقد وضع بين يدي كل فرد قوة رائعة من الخير أو الشر ، هي المؤثرات الصامتة واللاواعية وغير المرئية في حياته ، هي ببساطة الإشعاع الدائم لما هو عليه الإنسان حقيقة وليس ما يحاول أن يتظاهر به"[1]

إنها الحقيقة التي غابت عن شاكلة إيليا أبو ماضي في قصيدة الطلاسم :

جئت لا أعلم من أين ؟ ولكني أتيت

ولقد أبصرت قدامي طريقا فمشيت

وسأبقى سائرا شئت هذا أم أبيت

كيف جئت ؟ كيف أبصرت طريقي ؟ ... لست أدري ؟

إن الصدق مع الضمير الداخلي يؤدي إلى كشف الهوية الإنسانية .

عندها تكون :

عندها تكون أنت ! وليس غيرك ، هي النتيجة النهائية للصراع الداخلي كما وصفها الشاعر الفيلسوف بول فاليري : **" أن تكون نفسك ، يا لها من مهمة شاقة "**[2]

عندها تعرف كيف تتصرف ؟ وتعرف مبادئك وقيمك ، ومن تصاحب ، فتشع في قلبك فراسة نفسك ، وتنقشع طلاسم الظلام عن قلبك ، عندها تلحقها بمعيارين لك :

- **المعيار الأول : الخوف من الله تعالى :**

الناتج من الاتصال المستمر بالله عز وجل المستشعر بأن فوقك ربا مطلعا على أعمالك ،

١- العادات السبع للقادة الإداريين ص١٥

٢- خلاصات إدارية عدد ١٤٨ ص٥



فمهما خدعت البشر ، وتزينت لهم ، وخدعت أبصارهم فلن تخدع رب البشر ولن تحتال على من يراك دوما .

- **المعيار الثاني : منهج الأنبياء عليهم صلوات الله وسلامه :**

المنهج الصافي ، منهج القرآن المتحرك في الأرض البشرية ، فهو بصائر العلم الأصيل للناس كافة ، وهو صياغة الماضي لتشكيل الحاضر .

عندها تبدأ تشكيل شخصيتك وتعرف من أنت ؟





الفصل الثاني

الأسرار الأربعة للبقاء

عندما تعيش في رحلة النجاح ، تشعر بقيمة الصراع من أجل النجاح ، وعندما تتأمل في نفسك ومن حولك ، تجد الصراعات تنهال من هنا وهناك .

وحتى تبقى في نجاح بلا حدود لا بد أن تتقن أبجديات أسرار البقاء ، المتمثلة في الرباعية ، عندها تبقى شامخا تتطلع نحو صناعة النجاح .







السر الأول
الرضا الداخلي

يا خادم الجسم كم تشقى بخدمته ؟ أتعبتَ نفسك فيما فيه خسرانُ
أقبلْ على الروح واستكمل فضائلها فأنتَ بالروح لا بالجسم إنسانُ

عندها تتعرف على :

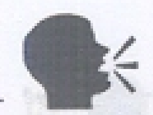
- أصعب سؤال .
- سر الانتحار في المجتمعات الغربية .
- سر الإمام ابن القيم .
- رسالة من ابن عباس إلى المعذبين .
- الصرخة الباقية .

سر معركة الصراع الداخلي ، التناقض الذي يعيشه معظم البشر في حياتهم العملية ، فيسبب لهم الضيق والكدر في الحياة .

الإنسان في نهاية المطاف ، يبحث عن الرضا الداخلي ، عن السعادة الداخلية ، قد يكون عنده إمكانات ضخمة ومهارات جبارة ولكنه يسأل نفسه : **هل أنا سعيد ؟**

هل أنا سعيد ؟

أصعب سؤال على الإنسان عندما يخلو مع نفسه ، ويتأمل في واقعة ، عندما يسأل نفسه : هل أنا سعيد ؟ قد يكون وصل إلى أعلى المناصب ، ويملك مالاً وافراً ، وهو حديث الناس ، ولكن هل هو سعيد ؟ وهل هي سعادة حقيقية ؟ أم شكلية ؟ هل يشعر بارتياح ؟ ورضا عميق في داخله؟



استراحة :

توقف الآن ، كن بمفردك ، ابتعد عن الناس ، أنصت إلى إحساسك العميق وأسأل نفسك : **هل أنت سعيد ؟**

ومن الأسئلة التي تثير في النفس الصراعات ، سؤال : من أنا ؟ هل تعرف نفسك ؟ هل تعرف قدراتك ؟ هل لديك هدف في الحياة ؟ هل ستترك أثراً طيباً بعد وفاتك ؟

كثير من الناس انشغلوا عن هذه الأسئلة بطاحونة الحياة ، فيوماً بعد يوم ، ولحظة بعد لحظة مع حياة الروتين الجامد القاتل ، تعمقت هذه الأسئلة في الداخل ، فنتج الصراع . هذا الصراع أدى إلى عدم الرضا الداخلي في النفس البشرية ، وأدى إلى قلق غير عادي عند الغرب، ولذلك فإن ٨٠% من المجتمع الأمريكي يتعاطى حبوباً مهدئه أو مخدرة ، لماذا ؟ لعدم وجود الارتياح الداخلي .

" هذا الذي جعل بلداً كالسويد تعيش في قلق وحيرة ، مع أن الشعب السويدي ، الشعب الوحيد الذي يعيش في مستوى اقتصادي يُشبه الأحلام ولا يكاد يوجد في حياتهم خوف من فقر أو شيخوخة أو بطالة ، مع كل ذلك فالناس تحيا حياة قلق ، كلها ضيق وتوتر وشكوى وسخط وتبرم ويأس حتى كانت النهاية الانتحار " [1] إنه العذاب النفسي المتأصّل في أعماق النفس البشرية الذي أدّى بـ (٣٠٠ ضابط سنوياً في أمريكا ، منهم عشرة في نيويورك إلى الانتحار ، ومنذ عام ١٩٨٧م يتزايد عدد ضباط الشرطة المنتحرين هناك) [2]

١ــ الإيمان والحياة ص٦٧ - ٦٨ بتصرف

٢ــ صحيفة الشرق الأوسط عدد ٥٨٢٣ في ١٤١٥/٦/٤هـ عن مقال نشر فيها



كل ذلك أدى إلى عذاب نفسي وشك واضطراب وقلق غير طبيعي ، إلاّ أن الإسلام أذهب كل ذلك العذاب بـ ﴿ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَتَطۡمَئِنُّ قُلُوبُهُم بِذِكۡرِ ٱللَّهِۗ أَلَا بِذِكۡرِ ٱللَّهِ تَطۡمَئِنُّ ٱلۡقُلُوبُ ﴾ [1]

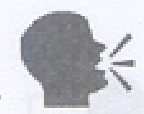
إن سر النجاح هو : **سكينة واطمئنان القلب الذي سيؤدّي إلى استمتاع الإنسان بحياته** ، إنه السر الذي فاح به الإمام **ابن القيم** رحمه الله فقال :

(في القلب شعث لا يلمه إلا الإقبال على الله ، وفيه وحشة لا يزيلها إلا الأنس بالله ، وفيه حزن لا يذهبه إلا السرور بمعرفته وصدق معاملته ، وفيه قلق لا يسكنه إلا الاجتماع عليه ، والفرار إليه ، وفيه نيران حسرات لا يطفئها إلا الرضا بأمره ونهيه وقضائه ، ومعانقة الصبر على ذلك إلى وقت لقائه وفيه فاقة لا يسدها إلا محبته والإنابة إليه ودوام ذكره وصدق الإخلاص له ، ولو أعطي الدنيا وما فيها لم تسد تلك الفاقة أبداً) [2]

إنها الصلة الربانية ، صلة الأرض بالسماء ، تجعل الإنسان يعيش سعيداً ومطمئناً ، إنه السر الذي جعل الإمام **أحمد بن حنبل** يعيش سعيداً ومطمئناً ، مع أن ثوبه مرقّع ، ويخيطه بيده ، ويسكن في ثلاث غرف من طين ، ولا يجد إلاّ كسرات الخبز مع الزيت ، وبقي حذاؤه كما قال المترجمون عنه: سبع عشرة سنة يرقعه ويخيطه ، ويأكل اللحم في الشهر مرة ، إنه بمقياس أهل الدنيا الآن : مسكين وحزين ، ولكن لم يعلم هؤلاء ؛ أن السعادة الداخلية والرضا الداخلي لا يمسه أحد من البشر ، لأنه بالداخل في الأعماق ، ولأنه موصول بالله ، فهي الروح التي تنبض للحياة بالحركة ، والنور الذي يشع للإنسان طريقه ، إنه السر في **صناعة النجاح " إذا أحب الله تعالى العبد نادى**

١- [سورة الرعد:الآية ٢٨]

٢_ نقلاً من كتاب الإيمان والحياة ص٧٨



جبريل : إن الله تعالى يحب فلاناً فأحببه ، فيحبه جبريل ، فينـادي في أهل السماء : إن الله يحب فلاناً فأحبوه ، فيحبه أهل السماء ، ثم يوضع له القبول في الأرض "[١]

إن القبول في صناعة النجاح ليس بالفصاحة الشكلية أو الكلمات المصطنعة، إنما هو بسر الأسرار ، بالصلة بالله والتميز الإيماني الذي يودي إلى رضا داخلي عميق ، فتشرق الحياة من حولك ، وتبتسم ابتسامة الرضا وتعيش حياة سعيدة .

الصرخة الباقية :

قديماً ،حينما فقد **عبـد الله بن عبـاس** رضي الله عنهما نور عينيه وعرف أنه سيقضي ما بقي من عمره مكفوف البصر ، محبوساً وراء الظلمات عن رؤية الحياة والأحياء ، لم يندب حظه العاثر ، بل صرخ صرخة الرضا الداخلي قائلاً :

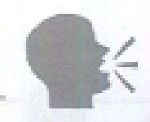
إنْ يأخذ الله من عينيَّ نورهـــما	**ففي لساني وقلبي منهما نـــورُ**
قلبي ذكيٌّ وعقلي غير ذي دخـلٍ	**وفي فمي صارمٌ كالسيف مأثورُ**[٢]

فهم أصحاب الابتسامات الصادقة الخارجة من القلب ، الباعثة لرضا داخلي عميق وهذا الإمـام ، ابن تيمية حينما أخذ إلى السجن بقلعة دمشق ، فابتســم ابتسامة الراضي ، ملقناً لمن يعيشون في ساحة الحياة درس الرضا والقبول ، فصرخ قائلاً: " **ما يصنــع أعدائي بي ؟ أنا جنـتي وبستانـي في صــدري ، أين ذهبــت فهي معي لا تفارقــني ، إن حبسي خلـوة ، وقتلـي شهـادة ، وإخراجي من بلــدي سياحــة** "[٣] .

١ـــ أخرجه البخاري برقم ٢٢٠ ومسلم برقم ٢٦٣٧

٢ـــ حدد حياتك ص ١٥٨

٣ـــ أزمة روحية ص٣٦



إنها الصرخة الباقية للحيارى والمعذبين ، الذين افترستهم الدنيا ، وأشغلتهم لذاتها ، فاشتروا كل شيء ، وتلذذوا بكل شيء ، وناموا على الأسرة الفارهة ، ونالت أيديهم بالأموال الطائلة ، صرخة : **هل تشعرون بالرضا ؟ هل تشعرون بالسعادة ؟**

السر الثاني

التوافق الاجتماعي

إنْ يختلفْ ماء الغمام فماؤنا عذبٌ تحدّر من غمامٍ واحد
أو يفترق نسبٌ يُؤلف بيننا دينٌ أقمناه مقام الوالـد

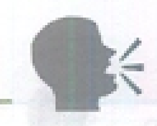
عندها تتعرف على :

- أدوارك في الحياة .
- خماسية القوة الاجتماعية .
- ثنائية حب بلا شروط .
- وصفة التحفيز الداخلي .
- عشر لمسات إنسانية .
- للفلسفة النحبية .
- إيقاظ القوى الكامنة .

للإنسان في هذه الدنيا مجموعة أدوار ، تحديـد الهدف وبشكل واضح تجاه كل دور يجعلـك أكثر دقة في تحقيـق التوافـق الاجتمـاعي . الغموض في تحديد الأهداف تجاه هـذه الأدوار يؤدّي إلى حياة مليئة بالتوتر والقلق والبـؤس ، ويتم التركـيز على ذاتك فقـط ، عندها تبقى في الساحة بمفردك وتفقد التوافق الاجتماعي .

حدد أدوارك :

أنت كإنسان تعيش بمجموعة أدوار ، فدور تجاه نفسك ؛ ودور تجاه أهلك ؛ ودور تجاه عملـك ، وتلاميذك ، وأصحابك ، وأولادك ، وقد يكون لك دور اجتماعي أو ثقافي أو اقتصادي .. إلى غير ذلك ، تحديد الهدف وبشكل واضح تجاه كل دور يجعلك أكثر دقة في تحقيق التوافق الاجتماعي .



أول هذه الأدوار :

أهـــــــم أدوارك : ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ قُوٓا۟ أَنفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا ٱلنَّاسُ وَٱلْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَـٰٓئِكَةٌ غِلَاظٌ شِدَادٌ لَّا يَعْصُونَ ٱللَّهَ مَآ أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ ۝٦ ﴾ (١)

دورك تجاه نفسك وأهلك ، والدور الأهم هو دور الوالد تجاه الأبناء وذلك **بإعمار البيت المتـــين القائم على زرع القيم والمبادئ في نفوس أولادهم وتنمية العواطف الأسرية ليخرج جيل صناعة النجاح .**

للأدوار حد أدنى لا تترل عنه وهو حد الواجب الشرعي ، تذكره في كـــل أدوارك بحســـن الأدب والحلم والأناة ، فمتى نسي الإنسان الأدب انهارت علاقاته ، ومتى أحسن التعامل في كـــل هـــذه الأدوار نجح في **صناعة النجاح** .

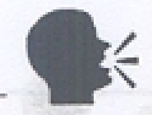
" عندما نعيش لأدوارنا فإن الحياة تبدو طويلة عميقة ، تبدأ من حيث بدأت الإنسانية ، وتمتـــد بعد مفارقتنا لوجه هذه الأرض ، إننا نعيش حياة مضاعفة ، وبقدر ما نضاعف إحساسنا بأدوارنا نضاعف إحساسنا بحياتنا "(٢)

خماسية القوة الاجتماعية :

وحتى نتميز بالتوافق الاجتماعي لا بد أن نملك **خماسية القوة الاجتماعية** :

١- [سورة التحريم:الآية ٦]

٢- أفراح الروح ص٩-١٠-١١ بتصرف



أولاً : الحب بلا شروط :

الحب بلا شروط هو رخاوة الحبل الممتد ، فإذا دفعت الناس من الخلف فلن تستطيع أن تتحكم في حركاهم ، وسينفضّون من حولك ، أما إذا أحببتهم بلا شروط فكأنك جذبتهم من الأمام وسوف يطيعونك .

الحب إن نبع من الداخل ، من العمق الإنساني فاح إلى الخارج ، واستخرج أطايب الكلام والفعال، فالحب فعل ينتج عنه أسلوب راق في التعامل ، إذا تحول الحب إلى فعل وإلى واقع عملي فثمرته تولد الحب ، وعندما يمارس الصراخ ورفع الصوت مات الحب .

يقول الله سبحانه وتعـــالى : ﴿ وَمِنْ ءَايَـٰتِهِۦٓ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَٰجًا لِّتَسْكُنُوٓا۟ إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً ۚ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَـَٔايَـٰتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١﴾ ﴾(١)

لاحظ في هذه الآية العلاقة الزوجية وقِسْ عليها الأدوار الأخرى ، لاحظ كلمة مودة وهي أفعـال للحب من احترام وتقدير وكلمة طيبة وألفة ، عند ذلك تكون الثمرة هي الرحمة التي هي الأساس في حب بلا شروط .

ركز على العلاقة ، على الحب ، وليس على النتائج ، واعمل على تنميتـها بطريقـة ﴿ لَا نُرِيدُ مِنكُمْ جَزَآءً وَلَا شُكُورًا ﴿٩﴾ ﴾(٢)

بطريقة بناء العلاقة من أجل العلاقة لا من أجل النتائج .

عندما نبحث عن نتائـج وفوائـد العلاقات فقط فإننا نحولها إلى علاقات سطحية ونركـز على

١- [سورة الروم:الآية ٢١]

٢- [سورة الإنسان:الآية ٩]



حاجتنا ورغباتنا نحن فقط ، متجاهلين الآخرين عندها تدريجياً يختفي الحب والكلمة الطيبة والصدق في العلاقات .

انظر للقلب الكبير محمدﷺ في الطائف ، يُرمى بالحجارة ومن الصبيان ، وتُدمى قدمه ، وحينما جاء وقت الانتصار قال : "**بل أرجو أن يخرج الله من أصلابهم من يعبد الله وحده لا يشرك به شيئا** "[1] إنه القلب الذي لا يركز على النتائج بل يحب من صميم قلبه ، شيء من العطف على أخطاء الناس ، شيء من الود الحقيقي لهم ، عندها ينكشف لك النبع الصافي في قلوبهم، حين تمنحهم حبك ومودتك ، ولا تطلب منهم شيئا ، متى ما تمنحهم ذلك بصدق ينكشف لك العمق الإنساني في نفوسهم ولكن **حب بلا شروط** .

تقبل الناس على ما هم عليه :

الناس قدرات وطاقات جبارة ، تختلف هذه الطاقات من فرد لآخر ، وعندما تتقبل الناس على ما هم عليه عندها تتمتع بتوافق اجتماعي كبير يؤدّي إلى شعور بالطمأنينة في كل من الطرفين ، عندها تتمتع بخاصية **حب بلا شروط** .

إن الأب حينما يضع شرطاً لحب أبنائه مثلا سوف يفقد كثيراً من مشاعر التوافق بينه وبين ابنه ، وسوف يتولد ضغطٌ كبير بين الابن وأبيه ، والحل **حب بلا شروط** .

يقول بابليليوس سيرس : " ليس بإمكانك أن تجعل نفس فردة الحذاء تصلح لكل الأقدام "[2]

قد ترى ابنك بصورة هو لا يراها في نفسه ، هذا الاختلاف مع وضع العقوبات سيُولّد جفوة وبُعداً بين الابن وأبيه والحل **دع ابنك يعيش حياته ، وعقله وطاقته لا حياتك أنت** ، مع متابعته حتى لا

١ــ أخرجه البخاري برقم ٢٢٤ و٢٢٥، ومسلم برقم ١٧٩٥

٢ــ مجلة عالم الإدارة العدد ٣ ص١١



يقع في انحراف ، أو خطر ، عندها يكون دورك كأب هو الحب والتوجيه مع إعطاء مهارات الحياة .

عندما تؤمن بطاقات الآخرين فأنت تحبهم وبلا شروط واسمع إلى هذه المعرفة بالآخرين :" أرحم أمتي بأمتي أبو بكر ، وأشدُّهم في أمر الله عمر ، وأصدقهم حياءً عثمان ، وأقرأهم لكتاب الله أبيُّ بن كعب ، وأفرضهم زيد بن ثابت ، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل ، ولكل أمةٍ أمين ، وأمين هذه الأمة أبو عبيدة "[1]

أسلوب مميز :

وحتى تحب بلا شروط تقبل الناس على ما هم عليه ، وحتى تتقن ذلك ، تعلم أن تنظر بمنظار الآخرين ، وتفكر بصدق بما يريدون ، لا بما تريد أنت .

قصة

في ذات يوم كان رالف والدو أمرسون وابنه يحاولان إدخال حصان إلى الحظيرة ، لكنهما اقترفا الخطأ الشائع ألا وهو التفكير بما يريدان ، فكان أمرسون يدفع وابنه يشد، لكن الحصان فعل مثلهما تماماً ، كان يفكر بما يريد هو ، فثبَّت أقدامه في الأرض ورفض مغادرة المرعى ، رأت الخادمة الإيرلندية هذا المشهد ففكرت كيف تقود الحصان ؟ ثم بدأت تفكر بما يفكر به الحصان فوضعت إبهامها في فمه ليمتصه ومن ثم قادته إلى داخل الحظيرة .

قصة لربما مضحكة ، لكن إن كان هذا مع الحيوانات ، فما بالكم بالبشر ، إن السر في حب بلا شروط أن تقبل الناس كما هم ، وتفكر بما يفكرون ، ومن هنا تأخذ الحل .

١ـــ أخرجه الترمذي برقم ٣٧٩١ وأحمد برقم ١٢٤٩٣ وصححه الألباني رحمه الله في صحيح الجامع برقم ٨٩٥



ثانياً : التحفيز من الداخل :

كثير من الناس يحاول أن يتوافق مع من يربطه دور معه بأسلوب التحفيز بالمال ، بعض الناس عنده الكسب المالي هو عصب الحياة ، فتستطيع شراء ظهور الناس وأيديهم بالمال ، ولكن لا تستطيع شراء قلوبهم وولائهم وحماسهم وعقولهم ، باختصار **لا تشتري داخلهم** .

نحن لا نملك البشر ، هذه الحقيقة التي تغيب عن الكثيرين ، نحن نملك **حبهم فقط ، وعندما نملك** حب إنسان تستطيع أن تشعل حماسه الداخلي ، وحتى تحفزه من **داخله اجعله مسؤولاً عن نفسه** وتصرفاته وأعماله وأعطه الصلاحيات اللازمة .

دورك الحقيقي هو **مساعدته بالكلمة الطيبة ، بالثناء ، بالدعاء وبنيّة حسنة وصوت رقيق مهذب، وإعطائه التوجيهات بلا أوامر عندما يكون لديه نقص في جانب ما** .

ثالثاً : اللمسات العشر الإنسانية :

هي اللمسات الرقيقة التي تحمل في طياتها القلب الكبير ، والتوافق الرقيق وهي من أصل جمل إنجليزية ، أوائل حروفها بمعنى اللمسة الإنسانية وهي : (Human Touch)[1]

(١) استمع إليه : H-Hear Him

(٢) احترم شعوره U-Understand his feelings

(٣) حرِّك رغبته M-Motivate his desire

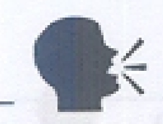
(٤) قدر مجهوده A-Appreciate his efforts

(٥) مُده بالأخبار N-News him

(٦) دربه T-Train him

(٧) أرشده O-Open his eyes

١ـ قواعد وفنون التعامل مع الآخرين ١/ص٦٨-٦٩



(٨) تفهم تفرده U-Understand his Uniqueness

(٩) اتصل به C-Contact him

(١٠) أكرمه H-Honou him

رابعاً : جوهرة العلاقات :

إنها فلسفة القاعدة الذهبية "Golden Rule" للكاتب Zig Ziglar وهي تقول : **يمكنك أن تحصل على كل ما تريده في الحياة ما دمت تساعد الكثير من الآخرين في الحصول على ما يريدون** [١]

إن قيمة التوافق ، أن يكون هناك نوع من التبادل ناتج عن التفاهم والتعلم والتواضع .

إن بعض الناس يركز على ذاته متجاهلاً ما يريده الآخرون ، فيعتبرهم آلات أو جسوراً ليصل إلى ما يريده هو ، عندها يختفي التوافق . إن الحياة المفعمة بالتوافق مبنية على التبادل والمشاركة وحرارة الاتصال بين الطرفين منطلقة من ﴿ وَإِذَا حُيِّيتُم بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ حَسِيبًا ﴿٨٦﴾ ﴾ [٢].

وحديث النبي ﷺ :" **من استعاذ بالله فأعيذوه ، ومن سأل بالله فأعطوه ، ومن دعاكم فأجيبوه ومن صنع إليكم معروفاً فكافئوه** "[٣]

لاحظ هناك تبادل ومشاركة عندها تأتي الرحمة والشفقة والبذل والعطاء كل ذلك بين طرفين وبتبادل فعّال . والعكس بالعكس ، فالقسوة والشدة وتجاهل الآخرين والسخرية تؤدي إلى قتل الألفة والتوافق مصداقاً لـ" **من لا يرحم لا يُرحم** "[٤] .

١_ النجاح للمبتدئين ص١٨-١٩

٢- [سورة النساء:الآية ٨٦]

٣_ أخرجه أبو داود برقم ١٦٧٢ والنسائي برقم ٢٥٦٧ وإسناده صحيح

٤_ أخرجه البخاري برقم ٥٩٩٧ ومسلم برقم ٢٣١٩



خامساً : أيقظ قواك الكامنة :

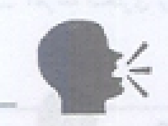
وهو تصور التوافق الاجتماعي من داخلك ، من خلال القوى الكامنة المتربعة في داخلك في أعماقك النفسية ومن ذلك :

- **قوى الذات** : بإنصاتنا إلى ذاتنا وقلوبنا من داخلنا نتعلم كيف ننصت إلى أرواح الآخرين ، ونحاول أن نفهم ونتفاهم ، عندها ننظر بمنظارهم ونكتشف احتياجاتهم ، ونراهم على أنهم بشر يستحقون الاحترام ، وسنجد في ضعفهم فرصة لمساعدتهم وحبهم وتغييرهم للأفضل .
- **قوى الخيال المبدع** : التفاعل في داخلنا ، ورؤيتنا لإبداعنا سينعكس على اكتشاف الطاقات المبدعة داخل الآخرين ، فنرى الانبهار من النتائج ، ونخرج بحلول إبداعية ملائمة وعملية ومُجزئة ولا نقف عند جملة **"لا يوجد إلا حلٌ واحد"**

ولن يكون ذلك إلا بالاستمرار **بجلسات الحوار المنفردة** التي فيها تخصيص للسماع ، وتبادل الكلمات الطيبة واكتشاف القدرات والطاقات .

عندها تملك التوافق ، فنقدم الرأي الصادق فيُقبل ، ونقدم الاتصال الحقيقي العميق بالغير فيحدث التفاعل ، عندها تلغي الضعف الموجود في أنفسنا وفي غيرنا ، ونحقق الأشياء الأهم بطريقة فعالة ، وننشد قائلين :

لم يخلق الرحمنُ أحسنَ منظراً	من مسلمين على طريقٍ واحد
متعاونين عليهم حللُ الرضا	متساندين بدرهم وبساعد
وإذا تآلفت القلوبُ على الرضا	فالناسُ تضربُ في حديدٍ بارد





السر الثالث

الإنجاز الملموس

لعمرُكَ ما الرزيّةُ فقد مالٍ ولا شاةٌ تموتُ ولا بعيرُ
ولكنَّ الــرزيّةَ فقد فــذٍّ يموتُ بموته خلق كثيرُ

عندها تتعرف على :

- قيمتك في الحياة .
- نجمة الشمال .
- رباعية النجوم .
- مهارة الصعود للقمم .
- تطوير الذات .

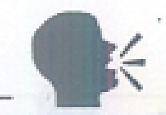
إن الاحتراق الداخلي على الواقع المرير الــذي تعيشه ، وعلى واقع من حولك هــو الانفجــار الداخلي للإنجاز الملموس .

إن الاشتعال الداخلي موجود في أعماقنا علــى أن نترك وراءنا أثراً وذكرى طيبة وغوذجاً يُحتــذى به، هذا الاشتعال بداخلنا يعطي لحياتنــا معنــى وقيمة لإسعاد الآخرين .

قيمتك في الأرض :

أن تقضي حياتك من أجل حلم تحققه ، وتعتقد أنه حلمٌ مقدس ، أن تكون قوة من قوى الحياة بدلاً من أن تكون مجرد شئ صغير لا وزن له ، مليء بالشكوى والأحزان يندب حظه على وجــوده في الدنيــا ، إن الأرض الــتي أنت عليــها لم تأتِ إليها لتأكــل وتشرب ؛بل ﴿ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ ٱلْأَرْضِ وَٱسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا ﴾(١)

١ــ [سورة هود:الآية ٦١]



إن الاستعمار في الأرض هو إعطاء قيمة للأرض التي أنت عليها بإنجاز ملموس له قيمة ومعنى في الحياة ، لا نريد الإنجاز المُنحبّأ ، نريد إنجازاً ملموساً مشاهداً يترك أثراً خالداً في نفوس الآخرين ، يترك بصمة ملموسة لإسعاد الآخرين وهو الأثر المنتصب على الأقدام بعد الوفاة .

وقديماً نادى **مصطفى صادق الرافعي** : " **إن لم تزد شيئاً على الدنيا ، كنت أنت زائداً على الدنيا** "[1] فاجعل لك قيمة في الأرض لتسعد بها نفسك عند الله ، وتُسعد بها غيرك بعد الوفاة .

استراتيجية النجوم :

هي استراتيجية وضعت لمن يريد أن يكون ممن يُبكى عليهم ، لمن يريد أن يترك أثراً خالداً وذكرى طيبة بعد وفاته استناداً لمقولة **كونفيشيوس** الذي يقول :" **إذا أردت أن تكون ممتازاً عندما تقوم بالإدارة عليك أن تكون مثل نجمة الشمال ، تبقى في مكانها وتدور حولها بقية النجوم** "[2]

نشيدهم في ذلك نشيد المتنبي:

إذا غامرتَ في شرفٍ مرومِ	**فلا تقنع بما دون النجومِ**
فطعمُ الموتِ في أمرٍ صغيرٍ	**كطعمِ الموتِ في أمرٍ عظيمِ**

استراتيجية النجوم خاصة بنجوم صناعة النجاح التي تنص على رباعية النجوم التالية :

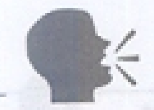
أولاً : الطموح مع الآمال المشرقة :

إن أصحاب الأثر الخالد لا بد أن يتقنوا مهارة الطموح ، الصعود إلى القمّة من خلال رؤية مشرقة ، ترنو بإشعاع الأمل ، طموح يقفز به إلى أعالي القمم ، طموح الأول دائماً ، طموح **ربيعة بن كعب الأسلمي** الذي تمنى مرافقة النبي ﷺ[3]

١ـ من وحي القلم ٢ ص٨٠

٢ـ مجلة عالم الإدارة العدد ٤ ص١٠

٣ـ أخرجه مسلم برقم ٤٨٩



طموح عمر بن عبد العزيز حيث قال : " **إن لي نفساً تواقة ، تمنت الإمارة فنالتـــها ، وتمنـــت الخلافة فنالتها ، وأنا الآن أتوق للجنة وأرجو أن أنالها** "[1]

ولن يشتعل طموحك وإرادتك حتى تحرق سفن اليأس والانهزام والتراجع التي بداخلك حتى تكون **طارق بن زياد** أحد المحاربين العظام في التاريخ ، حينما أبحر مع جنوده بالسفن إلى أرض العـــدو ثم فرّغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم ، ووجه خطابه إلى رجالـــه قبـــل المعركة الأولى قائلاً : " **أنتم تشاهدون السفن تحترق والدخان يرتفع منها ، فالبحر من ورائكـــم والعدو من أمامكم لذلك لا خيار لكم سوى الفوز أو الموت** " [2]

عندها اشتعلت النفوس الداخلية وهلّلت الطموحات والآمال فكان النصر ، فابدأ بإحراق ســـــفن اليأس والانهزام ليشع نور الطموح والآمال ، نور الهمة العالية نـــــور" **إذا ســـألتم الله فاســـألوه الفردوس فإنه أوسط الجنة وأعلى الجنة** "[3]

ثانياً : الحلم والخيال للمستقبل :

وهو أن ترى نفسك بعد فترة طويلـــة ، وتفتح خيالك الواسع لتحلم وتتصور وترى نفسك وأنت تُسعد الآخرين كما في المثل الأسباني :" **إذا لم تبن قلاعك في الهواء فلن تبنيها في مكان آخـــر** "[4]

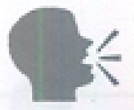
وحتى تبدأ بوضع أساس للتخيل ، عليك أن تمسك بورقة وقلم وتلجأ إلى مكان هادئ وتفكـــر في هذا السؤال العميق : **ماذا أريد أن أفعل في حياتي ؟ ماذا أريد أن أكون ؟** أطلق العنان لخيـــالك ، ولا تتسرع في الإجابة ، أعد السؤالين مرات كثيرة ، تعمق في الخيال واتبع الخطوات التالية :

١ـــ طريق النجاح ص٤٧

٢ـــ فكر تصبح غنياً ص٣٥ ملحوظة وإن كان في سند القصة نظر

٣ـــ أخرجه البخاري برقم ٢٧٩٠

٤ـــ طريق النجاح ص١٩



- حدد لك هدفاً دقيقاً وواضحاً .
- أن يكون الهدف واقعياً .
- كتابة الهدف وتحديده على شكل نتائج محسوسة يمكن قياسه والتأكد من تحقيقه
- تحديد وقت معين لإنجازه .

إن الأحلام البدائية مهمة ، لتصل إلى أبعد الغايات ، إنك تحلم في البداية وتسيطر عليك أحلامك ، واضعاً في اعتبارك كلمات **أناتول فرانس** حيث قال :" **كي نحقق إنجازات عظيمة علينا ألا نعمل فقط ، بل أن نحلم أيضاً ، ولا أن نخطط فقط ؛ بل أن نؤمن أيضاً** "[١]

كل ما عليك أن تصبر صبراً تتفجر معه ينابيع العزم والثبات ، وليس صبر اليائس الذي لم يجد بُـدّاً من الصبر فصبر، عندها ترى حلمك يُترجم إلى حقيقة عملية ، وانظر إلى **نورالدين محمود زنكي** حينما كان في حلب وقت تسلط الصليبيين وسيطرتهم ، فقام بعمل منبر عظيم ، وبالغ في تحسينه وإتقانه وقال: **هذا عملناه لينصب في بيت المقدس** فتحققت أمنيته على يد تلميذه **صلاح الدين** [٢]

إنه الحلم الذي لا يكلف درهماً ولا ديناراً ، ولكن له لذة وورونقاً خاصاً في **صناعة النجاح** .

ثالثاً : التقصيص مع عين في المستقبل :

أحلام الناجحين كبيرة ، وضخمة ، فابدأ بتقصيصها وتجزئتها التجزئة المبنية على فهم للواقع وبشكل متوازن ، فترى بوضوح ، وتعلم أين قدماك الآن ؛ فهم واقعك يجعلك تحذف من قاموسك كلمة **مستحيل** فأنت تعرف كل القواعد للنجاح وتسعد للمغامرات فيلتهب حماسك بإرادة نجاح القرن الحادي والعشرين .

١ـــ النجاح للمبتدئين ص١٢٣

٢ـــ الهمة العالية ص١٦٨ بتصرف



ولم أجد الإنسانَ إلا ابنَ سعيهِ فمن كان أسعى كان بالمجدِ أجدرا

وبالهمةِ العليا ترقى إلى العُلـــى فمن كان أعلى همة كان أظــهرا

رابعاً : تطوير الذات :

إن أصحاب الإنجاز الملموس دائما في تطور ملحوظ ، في الاهتمامات ، في السلوكيات .. علـــى كافة التقدمات ، فهم يُغذون نقصهم بالتعليم المستمر ، يقول إبراهيم الحربي عن الإمـــام أحمـــد : " **لقد صحبته عشرين سنة ، صيفاً وشتاءً ، حراً وبرداً ، ليلاً ونهاراً ، فما لقيته في يوم إلا وهـــو زائد عليه بالأمس**"[1]

فمن أراد السمو والرفعة فليتقدم ليترك أثراً بالغاً يُسعد الآخرين به ، رجال نجاح القرن الحـــادي والعشرين لهم بصمة واضحة منطلقة من استراتيجية النجوم شعارهم:

وكنْ رجلاً من أتـــوا بَـــعدَه يقولون : مرّ وهذا الأثـــــر

١ــ رسائل العاملين ١/ص٦٠



السر الرابع

نجاح تجاه الآخرة

لا دارَ للمرءِ بعدَ الموت يسكنُها ... إلا التي كان قبلَ الموت يبنيها

فإن بناها بخيرٍ طاب مسكنُـــه ... وإن بناها بشرٍ خاب بانيــها

عندها تتعرف على :

- أصعب لحظة في حياتك .
- سباق نحو الجنان .
- الظبي المجفول .

اغرس في داخلك أن النجاح لا بد أن يتجـاوز نجاح الدنيا ؛ ليصل إلى نجاح الآخرة ، لأنها هي الدار الباقية للإنسان .

قمة السمو :

قمة سمو الإنسان وعلو مكانته ؛ أن ينتقل من نجاح الدنيا إلى نجاح الآخرة ، فنجاح الدنيا ، هـــو المحرك لنجاح الآخرة : ﴿ وَسَارِعُوٓاْ إِلَىٰ مَغۡفِرَةٖ مِّن رَّبِّكُمۡ وَجَنَّةٍ عَرۡضُهَا ٱلسَّمَٰوَٰتُ وَٱلۡأَرۡضُ أُعِدَّتۡ لِلۡمُتَّقِينَ ﴾ [1]

فسارع في نجاح الدنيا ، لتبلغ نجاح الآخــرة : ﴿ كُلُّ نَفۡسٖ ذَآئِقَةُ ٱلۡمَوۡتِۗ وَإِنَّمَا تُوَفَّوۡنَ أُجُورَكُمۡ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِۖ فَمَن زُحۡزِحَ عَنِ ٱلنَّارِ وَأُدۡخِلَ ٱلۡجَنَّةَ فَقَدۡ فَازَۗ وَمَا ٱلۡحَيَوٰةُ

١- [سورة آل عمران:الآية ١٣٣]



﴿ ... ٱلدُّنْيَآ إِلَّا مَتَٰعُ ٱلْغُرُورِ ﴿١٨٥﴾ ﴾(١)

إن محطة الآخرة هي المحطة الباقية التي لا تزول : ﴿ وَٱلْءَاخِرَةُ خَيْرٌ وَأَبْقَىٰٓ ﴿١٧﴾ ﴾(٢)

وهي السعادة الحقيقية للإنسان .

عندما يصل الإنسان إلى أصعب لحظة في حياته ، عند كتابة نعيه ويلتفت وراءه ، وينظر أمامه فلا يجد إلا ما قدم لآخرته .

إنها القوة الخفية المحركة لاستمرار نجاح الدنيا إلى الآخرة .

السباق :

إن الانشغال بالدنيا ، والميل إلى الشهوات ، والتلذذ بالنعيم المؤقت قد يثقّل خطوات الإنسان نحو الآخرة ، ويحجب عنه الرؤية والنظر إلى السماء : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ مَا لَكُمْ إِذَا قِيلَ لَكُمُ ٱنفِرُوا۟ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ ٱثَّاقَلْتُمْ إِلَى ٱلْأَرْضِ ۚ أَرَضِيتُم بِٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا مِنَ ٱلْءَاخِرَةِ ۚ فَمَا مَتَٰعُ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا فِى ٱلْءَاخِرَةِ إِلَّا قَلِيلٌ ﴿٣٨﴾ ﴾(٣)

إنه الاستعداد الحقيقي للسباق ، إنه التلذذ بما عند الله من أجر ، إنها السعادة المحفزة لتجاوز نجاح الدنيا إلى النجاح الأبقى وهو نجاح الآخرة .

١- [سورة آل عمران:الآية ١٨٥]

٢- [سورة الأعلى:الآية ١٧]

٣- [سورة التوبة:الآية ٣٨]

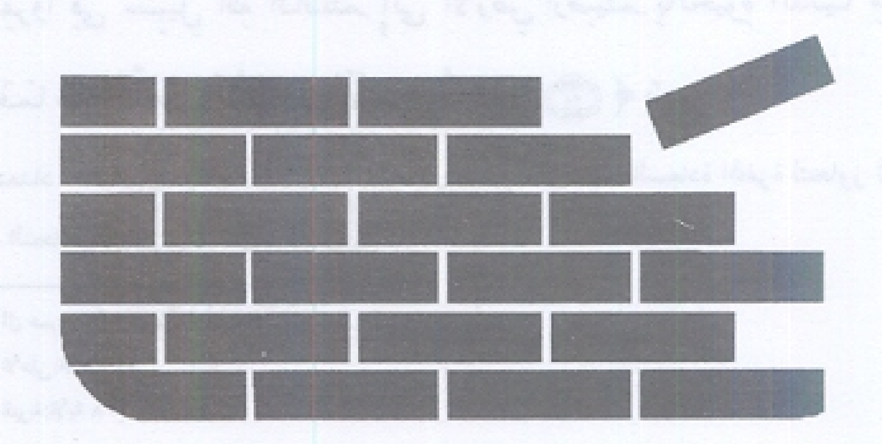


السباق بحاجة إلى إقبال وسرعة لتجاوز العقبات ، لا يربدك مثل الظبي الجفول تكثر اللفتات إلى ملذات الدنيا وتنسى الآخرة " فالظبي أشد سعياً من الكلب ، ولكنه إذا أحس به التفت إليه فيضعف سعيه فيدركه الكلب فيأخذه " فامضِ ولا تلتفت للوراء .

ولا تلتفت ههنا أو هنـــاك ولا تتطلع لغير السمـــاء [1]

إنها الحقائـق الأربـع للبقـاء وبفاعلية تضمن لك صناعـة النجـاح إنها حقائـق البعد عن الصراعات ، لتبقى شامخاً عالياً ترنو إلى الأفق البعيد لتشعر بالنجاح ، حينها تبدأ البناء .

فبالنجاح نبدأ البناء .

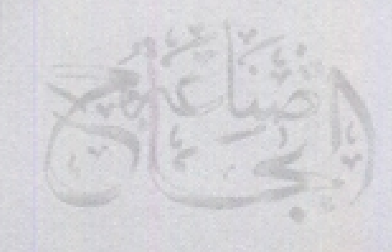


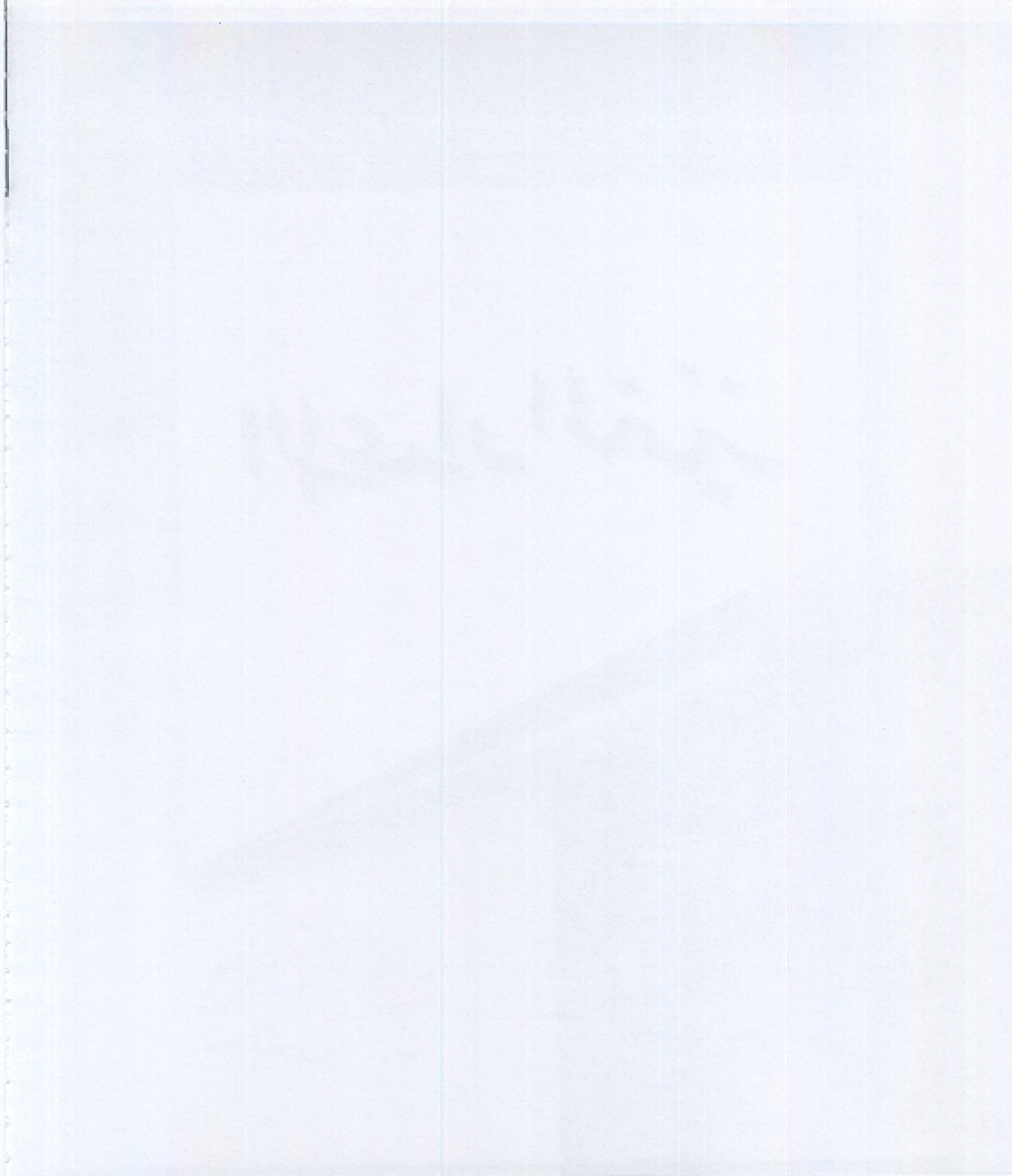
١ـ المصفى من صفات الدعاة ٢/ص١٠٨



الباب الثاني

الإعداد المتميّز

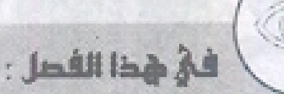




الفصل الأول

مراحل الإعداد

وينشأُ ناشئُ الفتيان منّـــا   علـى ما كان عوّده أبوه
وما دان الفتى بحجىً ولكن   يُعوّدُه التدين أقربــوه



في هذا الفصل :

- تتعرف على الحقيقة الغائبة.
- مسارات النضج الأربعة .
- متى تُشكّل الشخصيات ؟.
- صراع المسار الثاني .
- شعار مفقود .
- صرخة نورسية .

مرحلة الإعداد الحقيقية للنجـــاح والمخـــزن الأصيل هو أيام التنشئة ، أيام الصغر ففيها يتم زراعة القيم والمبادئ فتكبر مع الأيام القيمة التي غرست في الصغر .

إن الصرخـات والمشـاهدات والمسموعـات في الصغر تدوّي أفعالاً في الكبر .

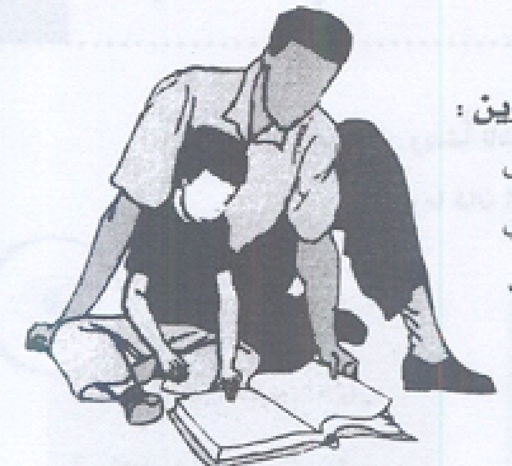
الحقيقة الغائبة :

أصل النجاح قائم على مراحل النضج الطبيعي للإنسان ، وأساسها قائم على التــدرج والتــابع ، فالطفل يتعلم كيف ينقلب ثم كيف يجلس ثم كيف يزحف وبعد ذلك كيف يمشــي ويركـض ، ولكل خطوة أهميتها ومرحلتها الزمنية ولا يمكن تخطي أية مرحلة .

حقيقة التدرج نكاد نتقبلها نظريا ، أما في الواقع العملي كمجالات العاطفة أو العلاقات الإنسانية فإنه أكثر صعوبة ، فتجد البعض يبحث عن طرق مختصرة بهدف توفير الوقت والجهد ونســي أن أساس النجاح هو التدرج .



وأصل هذه الأمور نتعلمها من المسارات الأربع للنضج والتطو، الذاتي :



أولاً : مرحلة الاعتماد على الآخرين :

إذ بدأ الإنسان حياته طفلاً يعتمد بشـــكل مطلـــق على الآخرين ، اعتماداً كاملاً ؛ باختصار "أنـــت" في هذه المرحلـــة يتم التشكيـــل ، تقول دراسة أجريت في **جامعـــة ميســـوري** :

دراسة

إن الإنسان يكتسب ثلثي ثروته من الكلمات التي يسمعها في سن الثالثة ، ودراسة أخرى أجراها روس كامبل " أحد علماء النفس" أن ٨٠% من أخلاقيات الفرد يتم اكتسابها قبل سن الخامسة وأن ٩٠% من شخصيته تتكون في سن السابعة .[1]

إنما الأمانة التي نحملها فوق عاتقنا في إعداد هذا النشء وهي مصداقاً لحديث النبي ﷺ :" **ما مـــن مولود إلا ويولد على الفطرة فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه** "[2]

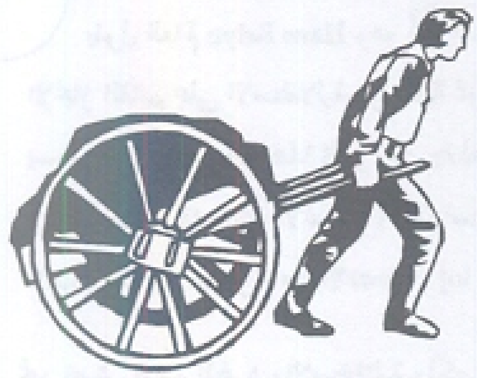
هذه السنين الأولى أساس ويبقى أثرها طول العمر ، فمزيداً من الحنان والرعاية مع زرع قيم أصيلة ومبادئ فعّالة لنبدأ لإعداد جيل **صناعة النجاح** .

١ـــ النجاح للمبتدئين ص٦٥-٦٦ بتصرف

٢ـــ أخرجه البخاري برقم ١٣٥٨ ومسلم برقم ٢٦٥٨



ثانياً : مرحلة الاعتماد على النفس :



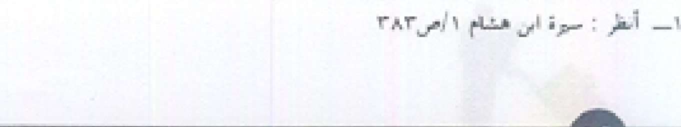
هي مرحلة الاستقلال بالنفس و الاعتماد على الذات ، باختصار "أنا" أكثر المشاكل التي تواجه المراهقين في هذه المرحلة ؛ لأنها مرحلة إثبات الذات إثبات الأنا البشرية ، عندها يحدث الصدام مع المجتمع .

دورنا هو المساعدة على بلوغ هذه المرحلة بسلام ، لأن التصادم سوف يولد الكبر و التعالي عن قبول من أمامك وهنا تأتي المشكلة ، فكثير من الآباء ينتظر ويطلب طرفاً خارجياً ، لإصلاح الابن ، لكن أحسن شخص - بالتأكيد - هو الأب ، وأحسن وصفة هو تقبل المرحلة بالحب ، مرحلة **"الأنا"** مرحلة لفت النظر ولفت الانتباه ؛ باختصار يقول " **أنا هنا** " هذه المرحلة هي التي استقل فيها **الشافعي** في سن السادسة عشر فكان صاحب فتوى ، وهي المرحلة التي استقل فيها **الطفيل بن عمر الدوسي** ، حينما أزاح عن أذنه القطن وسمع كلام الرسول ﷺ فوجده حسناً فأسلم .[1]

فبداية النجاح ؛ الانتقال من التبعية إلى الاستقلال ، ومما ينبغي أن نلتفت إليه أن الاستقلالية هدف ومرحلة للانتقال إلى المرحلة الثالثة ، ولكن للأسف بعض الناس يتوقف هنا فيشبع حاجاته على حساب الآخرين ، فتكون علاقاته مؤقتة وسطحية وقائمة على الخداع مخلفاً وراءه أجساماً محطمة وحياة مشتتة فتعتبر الآخرين هم آلات أتوا ليلبوا طلباتي أنا فقط دون النظر إليهم .

١ـــ أنظر : سيرة ابن هشام ١/ص٣٨٣





مقولة

يقول العالم **Hans Selye** وهو أبو الدراسات الحديثة في مجال الضغط النفسي : إن **الإنجاز القائم على الاستقلالية هو بمثابة نمو غير حميد وأناني على حساب الغير وهو يستمر على حساب هذا الغير حتى يقتله ، مع أن هذا الغير هو السبب في بقائنا . وبالتالي فإن ذلك بمثابة الانتحار ؛ لأن استمرار هذا النجاح مرتبط ببقاء الغير في الحياة ، فالسعي الأناني هو نوع من الانتحار . إننا كمجتمع نسند السلم على الجدار الخاطئ ،**

نحن نعيش بوهم الفرد والاستقلالية ولكن هذا المبدأ لا يخلق جودة الحياة المأمولة ، وحتى نغير النتائج لا بد أن نغير المبادئ . [١]

وحتى نعطي لحياتنا معنى لا بد من الانتقال إلى المرحلة الثالثة .

ثالثا : مرحلة الاعتماد المتبادل :



فالأشخاص المستقلون يستطيعون الحصول على ما يريدون بجهودهم ، أما الأشخاص الاعتماديون فيوحدون جهودهم مع جهود الآخرين لتحقيق **نجاح القرن الحادي والعشرين فهي** مرحلة فعل جماعي ودمج المواهب والقدرة على إيجاد روح التعاون ؛ باختصار "**نحن**" فالمستقل أفضل من التابع ، والمتعاون أفضل من المستقل **نجاح القرن الحادي والعشرين يقول : كن متعاونا.**

١ــ إدارة الأولويات ص٢٩٦ بتصرف





سراب التعاون :

إن السراب الحقيقي في مبدأ كن متعاوناً هي **التزييف والخداع** بصورة التعاون ، الصورة لا الروح الحقيقية ، عندها يحدث سوء الاتصال وسوء الفهم مع الآخرين ونقص الوضـــوح حـــول الأدوار والأهداف في الأعمال الجماعية مما يؤدي إلى إنقضاء معظم حياتنا في سوء الفهم و سوء التفاعل مع الآخرين .

مصدر النجاح والسعادة والألم ينبع أكثره من علاقاتنا بالغير ، يجب أن يكـــون الاعتمـــاد علـــى الآخرين مبدأ مغروساً في داخلنا في الأعماق لأنه ينعكس على الاتصال بالآخرين كما قال غاندي:

" يجب أن يصبح الاعتمـــاد المتبادل ناموساً لحيـــاة الإنسان تماماً مثل الاعتمـــاد على النفس ، فالإنسان كائن اجتماعي". [1]

فالذين يفقدون القدرة على الحياة الجماعية يفقدون قدراً هائلا من الطاقة .

الشعار المفقود :

الإنسان ينجـــح نجاحاً حقيقياً عندما يعرف أن لديه قدرات وعنده قصور ، أنا أملك تميز في جانب فأفيد فيه الآخرين ، وعندي قصور في جانب فأستفيد من الآخرين .

عندها يأتي التواضع الحقيقـــي الخالي من الضغاوط النفســـية فيكمل النضـــج ، ولكن معظم الناس يحاول التمثيل ليغطّي جهله ، ويعتبر طرق المساعدة قصوراً وهذه دلالة على عدم النضج ، ونسى أن الأنبيـــاء عليهم صلوات الله وسلامه كانوا يطلبون العون كما جاء على لسان **لوط** عليه السلام :

﴿ قَالَ لَوْ أَنَّ لِي بِكُمْ قُوَّةً أَوْ ءَاوِيٓ إِلَىٰ رُكْنٍ شَدِيدٍ ۝٨٠ ﴾[2]

١ـــ المصدر السابق ص٢٩١

٢ـــ [سورة هود:الآية ٨٠]



ر" لكل نبي حواري "[1] لا ينضج الإنسان إلا إذا رفع الشعار المفقود وهو أنا جاهل في بعض الجوانب وبلا خجل وأخص بالذكر معاملة الكبير للصغير ، بعض الناس يدير بطريقة أنا أعرف كل شيء ، فلا يحاور لأنه يعرف كل شيء ، ولا يستشير ولا يسمع لأنه يعرف كل شيء ، عندها يحدث الكبت والانفجار ، قد يحاول التمثيل وقد يمضي ولكن سينكشف أمره فيضعف ويفشل :

صورتين للعرض :

عن ابن عمر رضي الله عنه قال : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : يا رسول الله أي البقاع خير ؟ قال : لا أدري..[2]

وبلا خجل تقول لا أدري .

رأى الإمام أبو حنيفة طفلا يلعب بالطين ، فقال له : **إياك والسقوط في الطين** ، فقال الغلام الصغير: **إياك أنت من السقوط ، لأن سقوط العالم سقوط العالم،** فما كان من أبي حنيفة إلا أن اهتزت نفسه لهذه المقولة ، فكان لا يخرج فتوى بعد سماعه هذه المقولة إلا بعد مدارستها شهرا كاملا مع تلامذته[3] **فطفل يعلم إماما .**

إن الإحساس بالمقصور يولد قوة إرادية للتعاون مع الآخرين .

١ــ أخرجه البخاري برقم ٣٧١٩ ومسلم برقم ٢٤١٥

٢ــ أخرجه الحاكم في المستدرك برقم ٧٩٨٣٨ ، والبيهقي في السنن الكبرى برقم ٥٧٦٧ ، وقال الذهبي في التلخيص : صحيح

٣ــ الإنصات الإنعكاسي ص٣٤



فرق بين التبعية والتعاون ، التبعية أنا أعتمد عليك ، أنت تفكر لي ، أنت تقـرر لي بينما التـعاون أنا أستفيد منك ، أستفيد من طاقتك ، وأنت تستفيد من طاقتي ، وطاقتنا مع بعض تمرنا لنجـاح **القـرن الحادي والعشرين .**

رابعاً : مرحلة التوكل على الله :

قمـة النضج هي أن يعرف الانسان أنه مهما ملك من قدراتك وأعوان إلا أنه يملك صوتاً نورسياً صارخاً " **كـتري عجـزي** "[1] إنه الكنز المفقود في العمـق البشري وذلك عند قمة الصـراع في الحياة ، صراع إثبات القدم البشرية ، صراع لقمة العيش والسعي لها .

عند الصراعات يحتاج العبد إلى مدد إيماني عميق بالتوكل على الله ، عندها تسكن النفس وتطمئـن فلا يخيفه شيء و لا يضطرب ولا يقلق ولا يشك ، عندها يمتلك سر نبينـا **موسـى عليـه السـلام** حينما كان البحر من أمامه والعـدو من خلفه فصرخ أحدهـم : إنا لمدركـون ، فقال بروح التوكل": ﴿ قَالَ كَلَّآ إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهۡدِينِ ﴾ [2]

إننا نهفو إليك بصرخة روح التوكل " **احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولاتعجز** ".[3]

١ـ الإيجابية في حياة الداعية ص ٤٣٧

٢- [سورة الشعراء:الآية ٦٢]

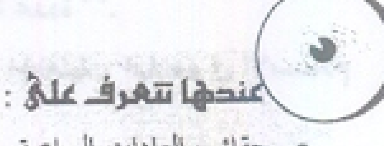
٣ـ أخرجه مسلم برقم ٢٦٦٤



الفصل الثاني

الاستعداد للإنطلاق

قال عبد الله بن مسعود : تعودوا الخير فإنما الخير عادة .



عندها نتعرف على :

- حقائب العادات الرباعية .
- مهارات مخفية .
- نفسك والأمل المشرق .
- إرادة أنس بن النضر .
- الدور الأهم للأنبياء والرسل .

شخصية الإنسان هي مجموعة عـــادات ، إزرع فكرة ، تحصد فعــــلا ، إزرع عــــادة تحصـــد شخصية، إزرع شخصية تحصد مصيرا .
التعرف على عاداتك هي بدايـــة الاستعداد للإنطلاقة لأنها قوة نفاثـــة في داخـــل النفـــس البشرية .

هناك عادات رباعية للناجحـــين ، هي قوة جذب هائلة داخلية في الأعماق ، زرعت من ممارسات يومية وبشكل متكرر حتى ميزتنا عن غيرنا ، " **قال القدماء : العادة طبيعة ثانية** "[1] فلها من القوة ما يقرب من الطبيعة الأولى وهي ما ولد عليه الإنسان وفطر عليه .

حقائب النجاح الأربع :



١ـــ الإيمان والحياة ص ١٨٦ بتصرف



الحقيبة الاولى : المعرفة



المعرفة الحقيقية لطريقك ، ولما تريد ، والمعرفة بقدراتك ، المعرفة بالواقـــع ، المعرفة العلمية ،كل ذلك **قـــوة في حد ذاتها كما قال فرانسيس بيكـون** [1] إنها النظرة العميقة لحركة النجاح ، **فهي القوة الكامنة وتصبح قـــوة فعليـة** عندما تنظم في إطار خطط محددة للعمل توجه نحو تحقيـــق غايـــة محددة [2].

فقيمتك هي ما تعرف ، عندها تحسن العمل بالمعرفة" **خيارهم في الجاهلية ، خيارهم في الإسلام إذا فقهوا"** [3] فالخيرية باقية ولكن زُيِّنت بالمعرفة .

الحقيبة الثانية : المهارة



لايكفي أن تعرف الشيء وتتوقف ؛ بل لابد من إضمام حقيبة المهارة المتكونة مـــن مهارات تتدرب عليها نتيجة المعرفة الخاصة بقدراتك ، ومن المهـــارات الهامة هي الثالوث المهاري للتعلم المتكون من :

الأول : مهارة التفكير السليم : منطلق سلوك الناجحين ، كما قال **ماركوس أوريليـــوس : إن حياتنا من صنع أفكارنا** [4]، إن التفكير في الحياة بمنظورمشرق يساعدك على تحقيق أهدافك في زمن قياسي ، مبدأها مهارة التفكير الإيجابي ، الذي بدوره سيطبع أثره على ســـلوكك العملي **فكما تفكرون تكونون** [5].

١ــ مجلة عالم الإدارة العدد ٢ ص ١٢

٢ــ فكر تصبح غنياً ص ٧٧ بتصرف

٣ــ أخرجه البخاري برقم ٣٣٧٤ ، ومسلم برقم ٢٣٧٨

٤ــ الإرادة ص ٤٩

٥ــ علم النفس في حياتنا اليومية ص ١٤٠



تبدأ بفكـــرة ثم تقوم بتسجيلها في مذكرات شخصية ، ثم تنمي ذلك بالقراءة المستمـــرة أو المناقشات مع الأصحـــاب ، حينها تكون بخـــاري زمانك " **قال البخـــاري رحمـــة الله : كنت عند إسحـــاق بن راهويه ، فقال لنا بعض أصحـــابنا : لو جمعتم كتـــاباً مختصـــراً في الصحيـــح لسنن النبـــي ﷺ وكانت الكتب قبل ذلك تجمع الصحيـــح والضعيف ، فوقع ذلك في قلبي فاخذت في جمع هذا الكتاب ، يعني كتاب صحيح البخاري** "[1]

الثاني : مهارة سماع صوت الضمير : بداخلنا اصوات عميقة ، تتداخل بين الآلام والآمال ، الآلام الناتجة من الكد والتعب والمعاناة ، وضوضاء الحياة ، وصراع المبادئ ، وآمال ناتجة من رؤى مشرقـــة وطموحات وخيالات ، بينهما يحدث الصراع ، نتيجه هذا الصراع ، يكون هناك صدى للضمير الداخلي من خلال التأمل والسكون يحدث الإنصات الصـــادق لصـــوت الضمـــير ، فعندهـــا لا يـــحدث الخـــداع ونتحـــول إلى شخصية لها نمط ولها ضمـــير ، وقديماً قال ﷺ :" **استفت قلبك** "[2] إنه الصوت الذي لن تستطيع أن تخدعه ، فهو صوت من أصوات الابتكار ، يحاول أن يقول لك شيئاً لا يعرفه إلا من أنصت إلى ضميره ، فأكثر استفتاء قلبـــك ولا تكن ممن : ﴿ وَجَحَدُواْ بِهَا وَٱسْتَيْقَنَتْهَآ أَنفُسُهُمْ ظُلْمًا وَعُلُوًّا ۚ فَٱنظُرْ كَيْفَ كَانَ عَـٰقِبَةُ ٱلْمُفْسِدِينَ ﴿١٤﴾ ﴾[3]

ممن تجاهلـــوا سماع دواخلهم فضلّوا الطريـــق ، **وأصيبت ضمائـــرهم بالعمـــى كمـــا قال ذلك A. C. Lewis** [4]

١ـــ طريق النجاح ص ٩

٢ـــ أخرجه أحمد برقم ١٧٥٤٠ ، الدارمي برقم ٢٥٣٣

٣ - [سورة النمل:الآية ١٤]

٤ـــ إدارة الأولويات ص ٩٤



الثالث : مهارة الخيال المبدع : بدلاً من أن تعيش من خلال الذكريات ، عِش الآن من خلال الخيال ، وهي مهارة للرؤية المستقبلية والقدرة الفكرية على حل المشكلات من خلال الترابط والفاعلية ، إنها موهبة رؤية الذات والغير بشكل مختلف وأفضل مما هو عليه الآن ، منها تستطيع أن تكتب رسالتك في الحياة وتؤدّيها بصورة فعالة وتنظر لنفسك بصورة مشرقة ، ولاحظ أن هذه المهارة نماها ﷺ في نفوس أصحابه :" **ليبلغن هذا الأمر ما بلغ الليل والنهار ، ولا يترك الله بيت مدرٍ ولا وبرٍ إلاّ أدخله الله هذا الدين بعز عزيز أو بذل ذليل ، عزاً يعز الله به الاسلام ، وذلاً يذل الله به الكفر**"[1]

إنها المعجزة المحمدية التي استطاعت أيضاً أن تصور لعدي بن حاتم تصوراً مبدعاً لصورة الإسلام القادم ، فأسلم وآمن[2].

إنها الصورة المشرقة التي رُسمت لسراقة بن مالك من قوله ﷺ له : " **كيف بك إذا لبست سواري كسرى**" فألبسها له عمر بن الخطاب [3]. إنها ساعات إطلاق الخيال المبدع لترى فيها نفسك بأجمل صورة ، فتشرق بها الأمل وتعمل لأجلها يوماً بيوم ، ولن يتم ذلك إلا بتخصيص وقت تجلس فيه وحيداً بعيداً عن الضوضاء وتتصل بنفسك وواقعك إتصال الخيال، لتخطط لمستقبلك ، وأحسن وسيلة للتخطيط لمستقبلك هو **أن تصنعه الآن** .

الحقيبة الثالثة : الرغبة :



لقد فشل المكتشف الشهير **أديسون** مئات المرات قبل أن يكتشف ضوء المصباح الكهربائي ، بل اتهمته الصحف بالجنون ، وهذا ما حصل مع **هنري فورد** عندما

١ـ أخرجه أحمد برقم ١٦٥٠٩ ورجاله ثقات

٢ـ نقل من كتاب الدعوة قواعد وأصول ص ٢١٠

٣ـ الإصابة في تمييز الصحابة ٣ / ص ٣٦



أصيب بالإفلاس خمس مـــرات قبل أن ينجـــح في إختـــراع سيـــارته ، ولقد تم رفض كولونيل ساندروس من قبل أكثر من ألف مطعم قبل أن يزدهر مطعمه بوجبة الكنتاكي الشهيرة ، فما الذي يجمع كل هؤلاء بصفة عامة إنه الرغبة في الاستمرار فهي :

هِممُ الأبرارِ تُحيي الرمما نفحةُ الأبرار تُحيي الأمما

كما وصفها **محمد إقـبال** ، فهي القـــوة الخفية التي تساعدنا على التقـــدم نحـــو نجـــاح القـــرن الحـــادي والعشرين بالإضافة الى ملكتين تساعدك على الرغبة القوية للنجاح وهما :

- **ملكة الارادة المستقـــلة** : وهي القدرة على تحويل التخيل إلى واقع عملي ملموس ، وأصحابها يكرهون السكون والعجز ، وأصحابها ليسوا منتجات للماضي ، بل هم منتجات لإختيارهم ، يملكون القدرة على فعل ما يريدون بإرادتهم النابعة من وعيهم عما بداخلهم ، ولن تمتلك هـــذه الملكة إلا بتقوية **إرادة قطع الوعود والوفاء بها** ، لأنها ستعيد لك ثقتك بنفسك ويزداد رصيدك من شحنات العزة النفسية، عندها تحطم عاداتك السيئة وتحولها إلى عادات حسنة .

نريد إرادة **أنس بن النضـــر** حينما غاب عن بدر فقطع على نفسه وعداً أن يشـــارك في أول قتال يقاتل به المشركين بإرادة "**ليرين الله ما أصنع** " فاشتعلت نفسه حماساً فكانت غزوة أحد ، فقال **أنـــس بن مـــالك** : فوجدنا به بضعـــاً وثمانين ضربة بالسيف أو طعنة برمـــح أو رمية بسهم ، فما عرفه أحد إلا أخته ببنانه [1] ، فاقطع على نفسك وعـــداً بتحقيق هدف تشتعل به إرادتك أو حدد لك خطة محددة تصل بها إلى حيز التنفيذ .

- **ملكة إدراك الذات** ، إنها إعطاء المجهر لنرى بها أنفسنا على الحقيقة ، ونقتنع بقصـــور ذواتنا عندها نشعر بقوة نحو الواقع المحيط فتنتج الرغبة نحو تطوير القدرات الذاتية وتنميتها والتخلـــص

١ـــ اخرجه البخاري برقم ٢٨٠٦ ومسلم برقم ١٩٠٣ ،
وانظر : صلاح الأمة في علو الهمة ٣/ص٣٧٠ بتصرف



من الرواسب القابعة في داخلنا ، ولن يتم ذلك الا بالتأمل الحقيقي لذواتنا ، النابع من التأمل و الإرادة ، والاعتراف الحقيقي بمبدأ **إني جاهل** عندها تمتلك الإرادة القوية نحو التغيير.

الحقيبة الرابعة : العقيدة والفكر

من منطلق التعديل الحقيقي لشخصيتنا ، تتشكل نظرة الإنسان للحياة وتُشكل القيم والمبادئ .

إذا تغيرت عقيدة الإنسان ، إذا تغيرت قناعات الإنسان تغيرت عاداته ، وهي قوة حقيقية لتغيير كل السلوكيات الخاطئة التي تربعت منذ الصغر في شخصياتنا إلى السلوكيات الصحيحة ، انظر لشخصية **عمر بن الخطاب** الذي كان يسفك الدماء ويشرب الخمر في الجاهلية ، بإرادة ورغبة وفكر نابع من أوائل سورة طه ، أسلم وتحول إلى شخصية فريدة رضي الله عنه .

سلوكنا ينبني على مشاعرنا ، مشاعرنا تنطلق من فكرنا ، وفكرنا ينطلق من مبادئنا ، إذا انغرست العقيدة وتشكل الفكر الأصيل عندها يعرف الانسان كيف يسير .

انظر لمنهج النبيﷺ فهو لم يعمل على تعديل معلومات ، ولم يكن في مكة أحكام ؛ بل زرع قيماً ومبادئ وأخلاقاً وعقيدة ، وحينما نزلت الأحكام تقبلتها النفوس .

فهي الثورة الكبيرة الشاملة التي أحدثها الإسلام في قلوب الناس وهي الجزء الحيوي النشط في ضمير الإنسان ، بدونه تصبح كلماته صياغة لفظية خالية من الروح والحياة .

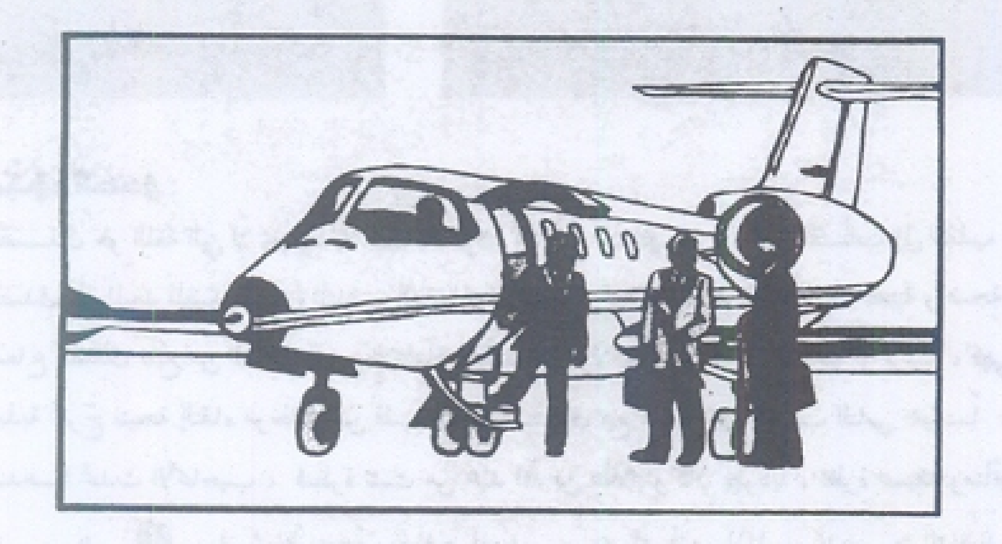


الفصل الثالث

بطائق الصعود

أيا صاح ! هذا الركبُ قد سار مسرعاً ونحـــن قعودٌ ما الذي أنت صانعُ ؟
أترضى بأن تبقى المخلَّف بعدهــــم ؟ صريع الأمـــاني ، والغرامُ ينـــازعُ

النجـــاح ليس باباً نفتحه بل سلماً نتسلقه ، ولن نتسلق سلم النجاح إلاَّ ببطائق ثلاث ، فيها التميز والإتقان ، بدونها لن تصعد إلى الطائرة ، ولن ترحل معنا نحو نجاح القرن الحادي والعشرين .





البطاقة الاولى

شعاع الصدق

حبة واحدة من صدق تُبيد بيدراً من الاكاذيب ، إن حقيقة واحدة تهدم صرحاً من خيال ، فالصدق أساس عظيم وجوهـر ساطـع .

بديع الزمان النورسي



عندها تتعرف على :

- حاسية النور .
- الصدق من الداخل للخارج .
- الوصفة المختصرة للصدق .

- الصـدق عنوان الرقي ، والمعدن الأصيل ، وهو الشعـاع الدائم لما هو عليه الإنسـان وليس ما يتظاهـر به، إنه النـور الـذي يولد الطمأنينة والثقة عند الآخرين .

مجهر الصدق :

الصـدق هو اللغة التي لا يجيدها إلا الصادقـون، فشعاع حديثهـم نور من القـلـب إلى القلب ، الصدق هو المبعد للضغوطات والمتاعب الداخلية للإنسان ، عندها يكون الإنسان شخصية واضحة، شعاع الصدق نابع من الداخل ، من الاعماق النفسية ، ولا يمكن تمثيله أو صناعته أو تزيينه ، فهي ذبذبة تخرج نتيجة إلتقاء موجات من قلب صافٍ صـادق مع ضمير حي يحـب الناس جميعـاً ، عندهـا تحدث الأعاجيب ، فنظرة تثبت من **عبد الله بن سلام** وكان يهودياً ، نظرة عميقة ومتأنية إلى وجه النبي ﷺ جعلته يُسلم قائلاً : **عرفت انه ليس بوجه كـذاب**[1] ، إنه الشعـاع الداخلي

1ـ أخرجه الترمذي برقم ٢٤٨٥ وابن ماجة برقم ١٣٣٤ وصححه الترمذي



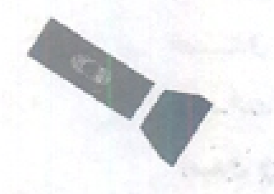
الذي يظهر أثره على السلوك الخارجي ، والتاج المعقود في الرؤوس ، وهي السحنة الـتي تجـري وتُطل من طلعات الوجوه فإذا رآهم الناس قالوا : **هذه ليست بوجوه كذابين .**

العـلاج الحقيقي لكل المشاكل أن يكون الإنسان من داخله صادقاً ، فهو العبير الذي يفـوح على الإنسان من خلال تعامله ويُحوّله إلى رجل نجاح .

أشعة الصدق :

وللصدق أشعة تتجلى في خماسية النور :

النور الأول : الصدق مع الله : فهو الأساس ، ومنه انطلاق النور ، ويكون ذلك بالرجوع الصادق إليه بالتوبة و الإنكسار والإفتقـار إليه ، عندها تتحـرك الارض لك [1] ، إنه الصوت العالي الخفي مـن الأرض للسـماء ، طلتـه ونـوره " **إن تصدق الله يصدقك**"[2] .



النور الثاني : الصـدق في الإرادة : صدق الداخل ، صـدق من الداخـل للخـارج ، إن أغلـب الصعـوبات التي تواجـهنا تحتـاج إلى إرادة وعزيمة لتخطيها ، قـوة الإرادة تكمن في صـدق الانسـان في التعامـل مع الصعـوبـات ، في أضيـق الأمـور وأصعـب الأوقـات يظهـر صـدق الإرادة قال الله تعالى :

١ــ وهو حديث قاتل المئة ، أخرجه البخاري برقم ٣٤٧٠ ومسلم برقم ٢٧٦٦

٢ــ أخرجه النسائي برقم ١٩٥٣



﴿ وَلَوْ أَرَادُوا۟ ٱلْخُرُوجَ لَأَعَدُّوا۟ لَهُۥ عُدَّةً وَلَٰكِن كَرِهَ ٱللَّهُ ٱنۢبِعَاثَهُمْ فَثَبَّطَهُمْ وَقِيلَ ٱقْعُدُوا۟ مَعَ ٱلْقَٰعِدِينَ ﴿٤٦﴾ ﴾[1]

عندما يتدفق الصدق من الأعماق تلتهب العزائم وتشتعل ، فلا تردد ولاخور ، فيستفرغ الوسع ويبذل الجهد ، **إذا الإرادة شعور ينبعث من الداخل** .

النور الثالث : الصدق في حب الناس : إنه الحب النابع من الصميم ، الصدق في أن تأتي إلى من هم أقل منك فتجلس معهم وتسألهم عن إحتياجاتهم ومشاكلهم ، الصدق الذي جعل من نبينا محمد ﷺ يصلي وهو قاعد ؟ وحينما سئلت عائشة رضي الله عنها أجابت : "**بعد ما حطمه الناس** "[2] إنه صدق يحرك قلوب الناس للإستجابة ، صدق العين التي تدمع ، فهيا العين التي تجمع .

الصدق في **حب الناس وبلا شروط** ، وحبهم كما هم ، وكما يريدون ، لاكما تريد أنت ! وعدم إجبارهم على شيء خلاف ما تقتضية إرادتهم .

الصدق في **مشاعرك تجاه الآخرين** ، فتجعلهم ينفسون عما في صدورهم ، الصدق في توجيه الناس نحو النجاح ، ومساعدتهم للتغلب على ظروفهم ومشاكلهم ، الصدق في النظرة الحانية المشعرة أن وراءها قلبا صادقا يحترق من أجلهم ، **الصدق في الابتسامة الصادقة الباعثة بالأمل** ، ولن يكون ذلك إلا عندما تحبهم وترحمهم .

---

١ - [سورة التوبة:الآية ٤٦]

٢ـ حطمه : تقال للرجل إذا كبر عمره وصار شيخا . أخرجه مسلم برقم ٧٣٢



النور الرابع : الصــدق في التوجيه: وهو الأمــر الذي لا يمكــن تزويره وتدليســه ، فأنت قد تخــدع الأفراد ولفترة محدودة بالكلمات المعسولة ، إلاّ أن التوجيه هو المحك لكشف التزوير الداخلي ، فالتوجيه والإستجابة هــي العلامــة البارزة في القبول ، شعار الصادقــين تلك الكلمات المحيطة العميقة التي جاءت على لسان **أسعد بن زرارة** ، **لمصعب بن عمير** حين جاءه **أسيــد بن حضــير** فقال : **يامصعب هذا سيــدُ قومه قد جاء فأصدق الله فيه** (1).



النور الخامس : الصدق في حمل القيــم والمبــادئ : فــهي روح الإنسان وعبيره الفياض ، إن القيــم والمبادئ التي لم ترسم في داخلك وفي واقعك ، وفي كلماتك ؛ قيم زائله لا محالة ، مهما ضحكت على الآخــرين فإنك لن تستمر ، وسوف تنهار علاقتك معهم ، اغرس في نفسك مبدأ **إني جاهــل** ، هذا المبدأ المنزوع عند الكثيرين ، بالذات حينما تتعــامل مع من هم أقل منك ، أو أصغر سناً منك ، إنك إن حملته متصنعاً فلن يستمر معك ، بل لابد أن تنحته في قلبك وتستشعره بكليتك .

إغرس في نفسك مبدأ **أنك تتعامل مع بشر** ، وليسوا آلات ، هذا المبدأ الذي دمــر الكثير من العلاقات ، ففي ساعات الغضب ، ولحظات الغفلة تُطلق الكمات مشعرة

١ــ سيرة ابن هشام ٤٣٦/١



الآخرين بأنهم الآن ينبغي أن تعملوا وبلا مقابل ، وبلا شعور وإحساس ، تتعامل على أنهم جمادات لا شعور لهم .

إن كانت قيمك عكس ذلك فأبدأ من الآن ، قبل أن يأتي عليك يوم تبقى وحيدا .

والآن عليك بمقولة عمر بن الخطاب [1] ... عليك بإخوان الصدق فعش في أكنافهم ، فهم زينة في الرخاء وعدة في البلاء .

وأسمع إلى محمد إقبال يختصر لك الصدق قائلا :

ولو صدقوا وما في الأرض نهر   لأجرينا السماء لهم عيونا

١ــ رسائل شباب الدعوة ص ٥٠



البطاقة الثانية

التوازن المطلوب

من الخطأ الكبير أن تنظم الحياة من حولك وتترك الفوضى في قلبك .

مصطفى صادق الرافعي

عندها تتعرف على :

- قصة المزارع الفقير .
- كيف تكسب $1,000,000 .
- تعلم مقولة لا وبأدب .
- الوصفة السريعة .
- مستوى متطور للتفكير .

لا تصلح الحياة بدون موازنه ، حتى نظام الكون لابد له من توازن ، ويوم يتغلب عنصر منه أو تزيد نسبة من النسب فان الحياة تضطرب .

التوازن المفقود من الجانب البشري من الداخل للخارج يتسبب في خلخلة شخصية الإنسان فيسقط وينهار .

المزارع الفقير :

هناك مزارع فقير يكتشف ذات يوم في إوزته المدللة بيضة من ذهب ، اعتقد أنها خدعة من نوع ما، لكن حينما هم بقذفها جانبا ، غير فكرته ، أخذها كي يثمنها فكانت المفاجأة ، فالبيضة من الذهب الخالص ، لم يصدق المزارع ، وازدادت شكوكه في اليوم التالي ؛ حين تكررت العملية ، ويوما بعد يوم كان يستيقظ ليهرع [1] إلى المزرعة ، ويجد بيضة من ذهب ، حتى أصبح غنيا .

ومع إزدياد ثروته ازداد طمعه وقل صبره ،ولم يعد يطيق الانتظار يوما بعد يوم ليحصل على البيض الذهبي ، فقرر أن يذبح الاوزة ليحصل على البيض كله مرة واحدة ، وذبح الاوزة

١ــ هذا الفعل لايقرأ إلا بالبناء المجهول .



وشق بطنها فوجدها فارغة من الذهب ، ماتت الإوزة ، فذهبت وذهب معها الذهب .[1]

الفاعلية الحقيقية :

- الإنتاج : **الذهب** • القدرة على الانتاج : **الأوزة :**

الفاعلية الحقيقية تكمل في التوازن بين الإنتاج وبين القدرة على الإنتاج ، الإنسان في هذه الحياة له مجموعة أدوار ، التوازن في هذه الأدوار يُولِّد السعادة الداخلية والإطمئنان ، فأكثر الضغوطات التي تحصل للإنسان أن يكون ناجحاً في دور فاشلاً في الآخر ، عندها يفقد السيطرة والتوازن .

هل تريد أن تكسب ١,٠٠٠,٠٠٠$:

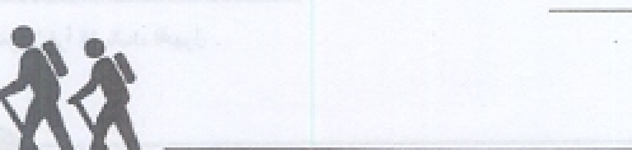
أعلن أحد الأشخاص لزملائه وجيرانه ، أن هدفه للعام القادم هو أن يكسب مليـون دولار ، كان هذا الرجل من رجال الأعمال المبدعين الذين يؤمن بالحكمة القائلة : **أعطني فكرة جيدة ، وأنـا أكسب مليوناً** ، عمل هذا الرجل على تطوير وتسجيل منتج مبتكر له علاقة بالرياضة البدنية ودار في كل المناطـق ليبيعه ، كان يأخذ أحد أولاده معه أحياناً لمدة أسبوع ، خـلال هذه الرحلات ، اشتكت زوجه إليه من أخذ الأولاد معه ، لأنهم بعد عودتهـم من الرحلـة يصبحون أكثر إهمـالاً لدروسهم وواجباتهم المدرسية ، ولأن الأطفال يرون ان هذا الاسبـوع مـجرد إجازة ، وإن ذلك يمنعهم من القيام بما يجب أن يقوموا به .

وفي نهاية العام أعلن هذا الشخص أنه حقق هدفه وكسب ١،٠٠٠،٠٠٠$.

ولكن بعد ذلك بقليل ، طلّـق زوجه ، وأدمـن إثنان من أبنائه المخـدرات ، بينما خرج الثالث ولم يعد ، بإختصار تفككت العائلة تماماً .

إنه التـوازن الذي كلفه ما هو أغلى من المليـون دولار ، عندما يستهوينا هدف واحد تصبح مثل

١ـــ العادات السبع ص ٤٧ بتصرف .



الحصان المعصوب العينين ، غير قادرين على رؤية أي شي آخر ، وأحيانا تكون **أهدافنا من نوعية إخطف واجر** تاركين الكثير من الضحايا في الطريق [١] .

تعلم أن تقول : لا

إن الانشغال الدائم ، لا يعني الفعالية المطلقة ؛ لأن ذلك ربما كان على حساب أدوار أخرى ، إن الاستجابة الدائمة تولد الإدمان للطوارئ ، عندها يحل الشعور الخادع بالإنجاز ، ولكن على حساب حاجات تحتاج إلى إشباع .

وحتى تتكامل في أدوارك **تعلم مقوله لا وبأدب ولطف** ، لأن ذلك سيدعوك إلى أن تفعل الشيء الذي تريده أنت لا غيرك ، فعندما تقول : لا ! يكون هناك نعم أكبر منها ، وعندها تشبع أدوارك وتبتسم للحياة وتوفر الكثير من الوقت والجهد في المستقبل .

راجع صياغة رسالتك الشخصية :

إن أدوارنا تنبع من رسالتنا في الحياة والرسالة نابعة من ضمير ، لا من حاجة طارئة أو ردة فعل ، هذا الاتصال العميق بالرؤية المستقبلية ، يعطي لأدوارنا الفعالية والتوزن فعندما يبدأ الآباء مثلا بالإحساس بأدوارهم في دعم النمو والتطوير والتأثير على حياة الأجيال القادمة يبدأون بطاقة عالية وحرية كاملة ليكونوا قوة محولة بدلا من قوة ناقلة .

فبدون الرؤية الشاملة للرسالة في الحياة لن يكون هناك دور فعال للإنسان عندها سيصبح الإنسان على هامش الحياة ، وتزداد آلامنا وجراحنا فنعمل ضد ما نريد ؛ نعمل ولا ندري أين طريقنا ؟ عندها يتحكم بنا الآخرون فنغرق في أدوار هامشية لا تقدم جديدا لنا .

إن التحديد الواضح لمجموعة الأدوار يضمن لنا التوازن ، فابدأ بالاتصال العميق بالذات والوعي من الداخل ، وأعد صياغة رسالتك في الحياة عندها ستحدد مجموعة أدوارك .

١ــ إدارة الأولويات ص ٢٠١ – ٢٠٢ بتصرف



الوصفة السريعة :

نتيجة لعدم التـوازن ؛ يحصل للناس مشكلات مزمنة وأزمات تهدد وجودهم ، عندها نبحث عن طريق مختصر أو وصفة سريعة فنتوقع أن نتجاوز هذه المشكلة بسرعة لتوفير الوقت والجهد ، فيزداد الألم ونزاود أنفسنا بالهروب السريع .

عندها تكون الوصفة السريعة ما هي إلاّ مُسكّنات لعلاج الأعراض ، وليست لعلاج المشـكلة ، فتكون الجهود متناثرة وتزداد المشكلة .

الطريقة التي نرى بها المشكلة هي المشكلة :

نجاح القرن الحادي والعشرين يقول : لا توجـد وصفـة سريعة ، بل توجد وصفة عميقـة نابعـة من تخطيط وتأمل وصبر عندها نتخلص من إدمان مشكلات الطوارئ .

يقول ALBERT EINSTEIN :" إن المشكـلات الكبيرة التي تواجهنا لايمكن حلها بنفس مستوى التفكير الـذي أدى إلى إيجاد هذه المشكلات نفسها ".[1]

مشكلة معظم الناس أنهم يريدون نتائـج ، دون التركيز على مصـدر هذه النتائـج ، الإنسـان الذي يريدد من الناس أن يعاملوه بالاحترام المتبادل والثقة الكبيرة لا يُعامل الآخرين بالاستعلاء ، أو معاملة مليئة بالشكوك والظنون وعدم الثقة .

١ـ المصدر السابق ص ٣٥



تلك السذاجة :

يقول ALBERT EINSTEIN :" السذاجـــة أن تعمل نفس الشيء ، وبنفس الطريقة ثم تتوقع نتائج مختلفة " [1] الذي يعاني من علاقات فاترة واحتفاء للحب ، والابتسامة ، ولم يفعل سلوكاً إيجابياً ثم ينتظر أن تقوى العلاقة ، **فتلك السذاجة** .

مستوى جديد في التفكير:

منهـــج جديد ، يبدأ من الداخل وينتقل للخارج مستمد من ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾ [2]

إن المشاكل المزمنة لدى الآخرين ، والتعاسة المبنية في نفوس الكثيرين ما جاءت في عشية وضحاها . الأب الذي يظن أن ابنه المراهق هو السبب في كثير من آلامه ، كيف يريد أن يوجهه ؟ المدير الذي يرى أن تعاســـة شركته كانت بسبب الموظفين ، كيف سيدير هذه الشركة ؟ دعونا نعيد النظر في تفكيرنا وننطلق من أنفسنا ، من داخلنا ، فنرى **أن مشكلات الابن المراهق هي فرصة للقرب منه وسماع ما يدور في خاطره** ، فيصبح الابن أكثر تقبلا لوالده ، ويصبح الموظف أكثر فعالية ، فالبدء من أنفسنا ؛ من داخلنا يجعلنا ننظر الى المشكـــلة بصورة مختلفة ، الاعتراف أن التقصير والخطأ نابع منا ليس من الآخـــرين ، اعترافا عميقا ليس شكليا ، يجعلنا نحول العلاقات الفاتـــرة الجامـــدة إلى علاقات قوية مع الحب والثقة والألفة ، عندها تختفي المشاكل .

أساس الصعود إلى رحلة **نجـــاح القرن الحادي والعشرين هو التوازن في الأدوار** ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن الفعال المثمر المؤدي إلى الاطمئنان والسكون وراحة البال ، والضمير .

١ـ المصدر السابق ص ٣٥ بتصرف

٢ـ [سورة الرعد:الآية ١١]



البطاقة الثالثة

زرع القيم والمبادئ الصحيحة

العقول الصغيرة تناقش الأشخاص ، والعقول المتوسطة تناقش الأشياء ، والعقول الكبيرة تناقش المبادئ .

مثل صيني



عندما تتعرف على :

- القيمة العظمى .
- مرحلة زراعة القيم .
- رباعية زراعة القيم والمبادئ .
- معالجة الإسلام للخمر .
- من النصرانية إلى الإسلام .

المبادئ والقيم هي الشمس المشرقة على جوانب النفس كلها ، فتنفذ أشعتها حاملة الضوء والحرارة والحياة ، إنها القيمة العظيمة للعظماء أنهم زرعوا القيم والمبادئ الصحيحة في أنفسهم أولا ثم تحركت إلى الآخرين .

أعظم قيمة :

إن الإيمان بالمبادئ والقيم الصحيحة إلى حد الاعتقاد تجعلك تلتهب حرارة فتشعل الاعتقاد بها عند الآخرين ، وإلا فستبقى مجرد صياغة خالية من الروح والحياة .

إن أعظم قيمة تقدمها لنفسك والآخرين أن تنادي بزرع القيم والمبادئ في النفوس ، إنها مبادئ الحق التي نادى بها سيدنا محمد ﷺ وهو في مكة في السفوح ، والمبادئ التي نادى بها في الطائف في

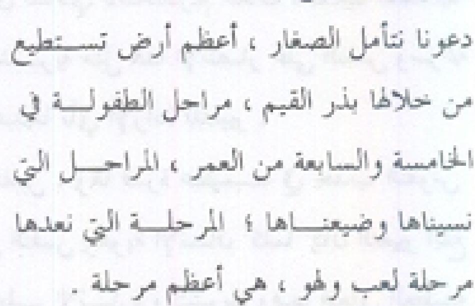


أعلى الجبال وكذلك في المدينة وبنفس القوة والوضوح والتواضع ، وحينما بعث له رجل ليساومه على مبادئه صرخ قائلا :

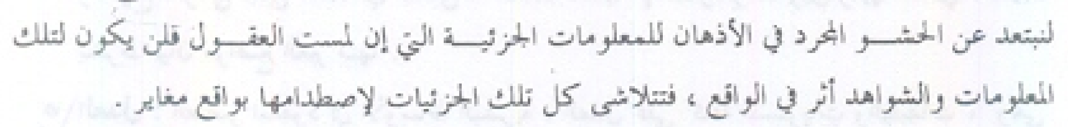
" لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في شمالي على أن أدع هذا الذي جئت به ما تركته " [1]

فالمبادئ ليست كلمات نتجمل بها أمام الناس ونخالفها في خلواتنا ، المبادئ تحيا وتموت بها الأمم ، فهي التي تعمر الإنسان وتجعل له قيمة في الحيـــاة ، والأمة عندما تتخلى عن مبادئها وقيمها شيئا فشيئا تنهار على المدى البعيد ، وعندما نعيش لمبدأ تبدو الحياة طويلة وذات معنى .

المرحلة المهمة :



دعونا نتأمل الصغار ، أعظم أرض تستطيع من خلالها بذر القيم ، مراحل الطفولـــة في الخامسة والسابعة من العمر ، المراحـــل التي نسيناها وضيعنـــاها ؛ المرحلـــة التي نعدها مرحلة لعب ولهو ، هي أعظم مرحلة .



لنبتعد عن الحشـــو المجرد في الأذهان للمعلومات الجزئيـــة التي إن لمست العقـــول فلن يكون لتلك المعلومات والشواهد أثر في الواقع ، فتتلاشى كل تلك الجزئيات لإصطدامها بواقع مغاير .

الطرق الأربع لزراعة القيم والمبادئ :

قد يعتقد البعض إن مصدر القـــوة هو الإجبـــار والعنف ورفع الصوت ، والتهديد وغير ذلك من مصادر السلطة ، وهي مصادر شكلية لا تستمر ، وهي مدمـــرة للعلاقات ، فالمبادئ لا تفرض بل تزرع .

١ـ أخرجه ابن إسحاق في السيرة ١/١٧٠ وضعفه الألباني رحمه الله ،

وذكر لأصل القصة لفظ آخر أخرجه الطبراني في فقه السيرة للغزالي ص ١١٠



هناك رباعية زراعة القيم والمبادئ :

- **زراعتها في نفسك** : فهي دولة إن لم تقم في أرضك فلن تقوم في أرض الآخرين ، إن المبادئ المستأجرة لا تزرع عند الآخرين ، وروحها وباعثها ضعيف لايدوم .
- **التدريج** : أكثر الناس تعمل أعمالا على غير اقتناع بها ، فلا مبادئ توجهه ولا إصرار يدفعه ، يمشي تخبطا ، فقيم الناس الخاطئة وحياتهم لم تبن في يوم وليلة بل منذ الصغر وهي تغرس بشكل خاطئ ، فهل من المعقول أن تزال في يوم وليلة .

انظر **لقصة تحريم الخمر** ، فالخمر غرس منذ الجاهلية وإلى بدء الإسلام ، طريقة التدرج هي الطريقة التي عالج بها الإسلام الخمر ، فعندما نادى المنادي بالتحريم حدث العجب العجاب ففاضت الطرق والسكك بالخمر ، فهل رأت البشرية مثل هذا الإنتصار على النفس وسرعة الإستجابة ؟ التدرج يحدث في النفس القناعة وعندها تأتي الإرادة للتغيير .

- **القصة** : القصة تحمل في طياتها مبدأ تغرسه في النفس ، ولها قدرة عظيمة في جذب النفوس وحشد الحواس ، وكلما خاطبت القصة داخل النفس وهوية الإنسان كلما كان التغيير أبلغ وأسرع ، وهي تبقى معلقة في الذهن ، القصة تجلب الإثارة والتشويق وفيها المعاني العظيمة بشرط بيان مواضع العبر منها .
- **العدل** : العنصر المفقود في الأوساط البشرية ، العدل على كافة المستويات والطبقات ، وهي الكلمة التي يبحث عنها الكثيرون ، وهي الضمير الحي الذي جعل من **القاضي شريح** يحكم بالدرع للنصراني ، ومن خصمه ؟ إنه أمير المؤمنين **علي بن أبي طالب** ، عندما مشى النصراني خطوات فانقلبت مبادئه من النصرانية إلى الإسلام ، وقال : أما أنا فأشهد أن هذه أحكام الانبياء ، أمير المؤمنين يدنيني إلى قاضيه ، فيقتضي فيقضي عليه ، أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمدا عبده ورسوله .[1]

١ــ الايمان والحياة ص ٢٠١



إنه العدل النابع من الضمير الحي ومن العمق الانساني الكبير .

فلكي نتصرف بشكل صحيح لا بد من منهج سليم في التفكير وحتى يكون تفكيرك صحيحاً ، لابد من مبادئ وقيم صحيحة .

إنما البطاقات الثلاثة للصعود إلى الطائرة ، بطاقات الإعداد المتميز ، عندها تُفتح بوابة ورقمها إحدى وعشرون (٢١) بوابة القرن ، لصعود رحلة صناعة النجاح تحت شعار الشافعي :

ما في المقام لذي عقلٍ وذي أدب ... من راحة فدع الأوطان واغترب

سافرْ تجد عِوضاً عمن تفارقه ... وانصب فإن لذيذ العيش في النصب

إني رأيت وقوف الماءِ يُفسده ... إن ساح طاب وإن لم يجر لم يطب

والأسد لولا فراق الغاب مافترست ... والسهم لولا فراق القوس لم يصب

والشمسُ لو وقفت في الفُلك دائمة ... لملها الناس من عجم ومن عرب

والتبرُ كالترب ملقىً في أماكنه ... والعود في أرضه نوع من الحطب

فإن تغرَّب هذا عزَّ مطلبه ... وإن تغرب ذاك عز كالذهب

فكما وصلت باحتراف ، ستنتشر باحتراق





النداء الأخير

في صالة الإنتظار ، وعند قدوم المسافـــرين ، وكثرة توافدهم على البوابة **الحادية والعشرين** لصعود الطائرة ، عندها يصرخ أحدهم صرخة **أفتش عن إنسان** قائلاً :

أمام جموع كثير من المسافرين فكرت متردداً ، فقررت أن أفتش عن إنسان ذي مواصفاتٍ عالية ، وهمةٍ عالية ، نادر الوجود ، وقررت أن أبحث عنه ؟

في ظلمة الحياة وازدياد الصـــــراع بين الحق والباطل ، بدأ اليأس يدب في قلبي من غير أن أشعر ، فقررت أن أفتش عن إنســـان يعيد الحياة إلى قلبي ويبث بذور الأمل في نفسي ؛ هو ليس بالغريب عنكم ، وأنتم لستم بالغرباء عنه ، فهو عملاق بين أقزام ، وحقيقة بين أوهام وكوكبٌ يضيء بين شموع ومصابيح ، إن رحلتي ليست عبثاً ؛ بل هي رحلة البحث عن المعدن الصافي ، صاحب القلب المحترق .

والآن :

أمام هذه المواصفات ، وفي زحمة المسافرين ، ولُجّة الحياة أعطوني هذا الانسان وخذوا كل مالي ، خذوا كل ما أملك ، أعطوني هذا الإنسان! أظن انني لا أتكلم عن خيالات وأوهام .

أيها **الناجح** وسط هذا الخضم الهائل ! أين أنت ؟ وفي أي أرض أحدك ؟

وكيف السبيـــل اليك ؟ إنني في أشـــد الشـــوق لرؤيـــاك ،

وإلى أن ألقاك سلام عليك وعلى كل **ناجح** صـــادق

يـــوم ولـــد ، ويـــوم يؤوب إلى ربـــه ،

ويوم يُبعث يسعى نوره بين يديه .

الباب الثالث

نجوم النجاح التسعة



الباب

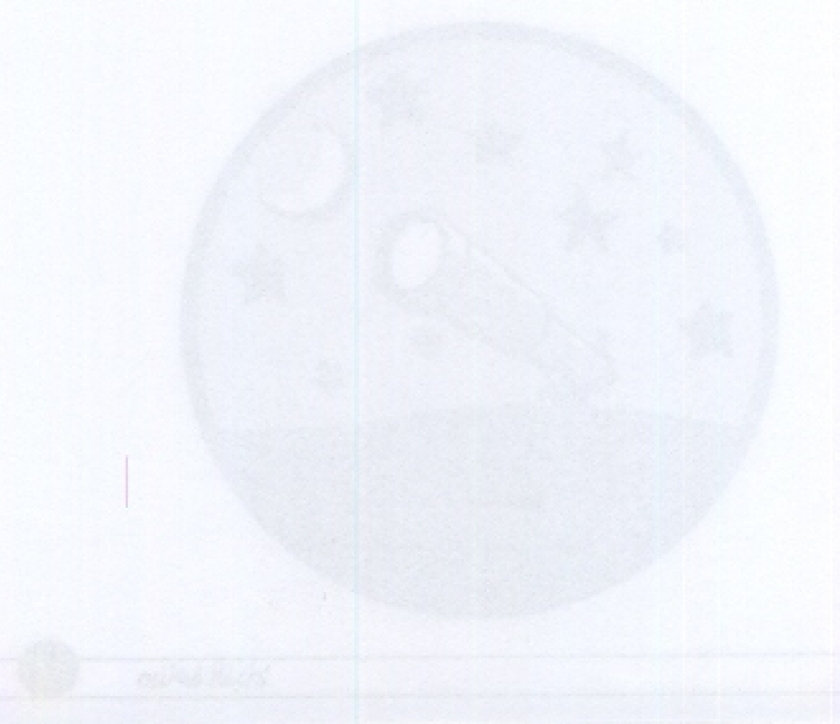
٣ نجوم النجاح التسعة

إن مثل الناجحين في الأرض كمثل النجوم في السماء فبهم يهتدي الحيران في الظلماء ، فإذا انطمست النجوم أوشك أن تضل الهداة .

فالناجحون منارات هداية وإشعاع ، وشموس حياة وعافية للإنسانية بأسرها ، فإذا غابت الشمس أظلم الكون ، واختلت الحياة ، وإذا طُمست المنارات ضلت السفن وتحير الربان .

نجوم النجاح ، نجوم خاصة لكل من أحب التميز والصعود ، ولكل من أراد أن يُقدِّم للبشرية دوراً يجعل له ذكرى طيبة يُذكر بها عند موته .





النجم الأول : حياتي بيدي

دقاتُ قلب المرءِ قائلةٌ له إن الحياةَ دقائقٌ وثوانِ
فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها فالذكرُ للإنسانِ عمرٌ ثانِ

عنها تتعرف :

- وقفة للتأمل .
- نظرة لحياتك .
- اغلى الدقائق .
- عادي وناجح .
- بناء الرسالة الشخصية .
- قصة اليس في بلاد العجائب .
- طريقين بينك .
- ان كل شئ يصور مرتين .

أرجو أن تجد مكانا هادئا تقرأ فيه هذه الصفحات القليلة القادمة ، صف ذهنك من أي شئ فيما عدا ما سوف تقرؤه وما سوف أطلب منك أن تفعله ، ركز معي بكل صدق على عقلك .

تخيل أنك تسير في جنازة أحب أصدقائك ، **قف على قبره وتأمل ، أنك داخل القبر** ، فكر بعمق ، تخيل أنك صاحب الجنازة ،ما الذي ترغب أن يقوله عنك الناس ، و عن إنجازاتك ، فكر ما هي الأشياء التي كنت ترغب أن تغيرها في حياتك وحياة الآخرين .

قف الآن ... وانتبه أنت على قيد الحياة .





أطلق لنفسك الخيال :

حينما تقف على القبور يموت فيك كل إحساس بالحقد والحسد ، حين اسمع بكاء الأحباب على فراق أحبائهم يذوب قلبي تعاطفا معهم ، حينما أعرف أنه لن ينفعهم الآن إلا عملهم ، وما قدموا ، حينها أفكر في ذلك اليوم العظيم ، يوم الحساب .

عندما تتخيل نفسك وأنت تشهد جنازتك ، تنظر إلى حياتك التي تعيشها وأنت لا تزال تمتلك الفرصة للتغيير ؛ عندها تنطلق وتشعر أن حياتك بيدك ، فتطلق خيالك الواسع بصدق و نزاهة للتخيل نفسك وأنت تكتب نعيك ... كان فلان بن فلان رحمة الله ... أكتب إنجازاتك ، أكتب ما تريد أن تقدمه للبشرية ، وما تريد أن تقدمه لنفسك ؟ وماذا تريد على المدى البعيد ؟ الآن .. هل تستطيع أن تصف لي نفسك بعد عشرين سنة ؟

أغلى الدقائق :

عندما تجلس لوحدك ، وتسمع صوتك الداخلي ، الذي يسألك عن واقعك والحالة المنشودة لك ، وماذا تريد من الحياة ، هذه الأسئلة التي يغفل عنها كثير من الناس وينشغلون عنها ، عندها يكبر الأطفال وتتغير الفصول ، ثم يبدأون بتوجيه اللوم على الزمن والآخرين .

فكم من الناس تمنوا في نهاية حياتهم لو أنهم أنفقوا المزيد من وقتهم في العمل في حقيقة ﴿ وَمَا خَلَقْتُ ٱلْجِنَّ وَٱلْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾ ﴾[1]

إنها الحقيقة العظيمة من هذا النص الصغير فلا تستقيم حياة البشر في الأرض بدون إدراك أن حياتهم بيدهم ، ولا عبودية لغير الله .

١- [سورة الذاريات:الآية ٥٦]



عندها تختار :

نجاح القرن الحادي والعشرين	نجاح هامشي
الرغبة في الأهمية وإنارة البشرية ناجح ولد ناجح في يوم ناجح سنة ١٤٢٠هـ ، كانت درجاته الدراسية مذهلة وناجحة ، تزوج من إمرأة ناجحة قضى ، أربعين سنة في خدمة الأمة ، شغل عدداً من المراكز الناجحة ، إغتنم الفرص ، وطور نفسه ومواهبه ، وشارك الناس في الأشياء الناجحة ، كان شعاره المفضل **أينقص الدين وأنا حي** عاش ٧٠ سنة ، مليئة بالنجاح ، والكفاح ، بعزم وإصرار ، فعاش ناجحاً ، ومات وبكت عليه الأمة ، فولد سنة ١٤٢٠هـ ومات سنة ١٤٩٠هـ ، وبقي ذكره حياً في قلوب الناس ، كما بقي مسكه وعبيره .	الرغبة في الهامشية وإظلام البشرية عادي ولد عادي في يوم عادي سنة١٤٢٠هـ ، كانت درجاته الدراسية عادية ، وتزوج من إمرأة عادية ، قضى أربعين سنة في خدمة لا شأن له ، شغل عدداً من المراكز العادية ، لم يخض أبداً في أية مخاطرة ، أو يغتنم أي فرصة ، ولم يُطور مواهبه ، ولم يشترك مع أحد في شيء نافع كان شعاره المفضل **لا دخل لي في هذا** عاش ٧٠ سنة دون هدف أو خطة أو عزم أوتصميم ، فعاش عادياً ، ومات موته عادية ولم يشعر به أحد ، فولد سنة ١٤٢٠هـ ومات حياً سنة ١٤٤٠هـ ودفن١٤٩٠هـ .

قدمات قوم وما ماتت مكارمهم ... وعاش قوم وهم في الناس أموات



من فضلك ما هي رسالتك في الحياة ؟

إذا لم تعرف نفسك ، و لم تعرف ماذا تريد ؟ سوف تترك للظروف والآخرين تشكيل حياتك فتنشغل بالروتين القاتل ، وتفوتك الفرص ، وتصبح مثل سفينة تبحر دون بوصلة .

إن رسالتك يجب أن تبنى على :

- أساس مبادئك وقيمك .
- مخاطبة الأهداف العامة في مختلف المجالات .
- أعمق وأفضل ما بداخلك ، الاتصال القوي بعمق ذاتك وحياتك .
- قدراتك وتفردك في العطاء .
- تحقيق التوازن بين أدوارك في الحياة .
- إشعال جمرة الداخل وليس لمجرد إثارة إعجاب الآخرين .

إن الناجحين تجدوهم دائماً أحلام كبيرة والفاشلين تجدوهم دائماً خيالات و أوهام كبيرة عندما تكتب رسالتك عِشها لحظة بلحظة ، في عروقك ودمائك ، وخيالك وحدد وقتاً للبدء ووقتاً للنهاية انقشها في قلبك وعقلك ، ثم أنزلها إلى واقعك ؛ فهي روح **صناعة النجاح** .

أجب عن سؤالين ؟

السؤال الأول : أيـن أنت الآن ؟ ... وأين تريد أن تكون ؟ " هل تعلـم قصة لويـس كارول LEWIS CARROL أليس في بلاد العجائب حينما تسأل أليس القط تشيشاير عن الطريق فتسأله : **من فضلك هل لي أن أعرف أي طريق عليّ أن اسلكه من هنا ؟** فسأل عن وجهتـها ؟ فقالت له : **لا اعـرف !** حينها قال لها : اذاً أسلكي أي الطرق .



لايحتاج الوصول ألى أي مكان إلى أي جهـــد يذكر ، لا تفعل أي شيء وسوف تصل بعد دقيقة واحدة ، أما إذا كنت تريد الوصول إلى مكان معين ، فعليك أن تعرف أين أنت الآن ؟ وأين تريد ؟ والطريقة التي سوف توصلك"[1]

فإذا لم تكن تعرف إلى أي ميناء تتجه ؟ فكل الرياح غير مواتية .

لكي نعيش حياتنا في أجمل صورها وأبهى معانيها ؛ علينا أن نبدأ بفهم العالم من حولنا ونعمل على تغييره إلى الأفضل ، فأنت الذي تحدد وليس غيرك .

السؤال الثاني : من تختار أن تكون ؟ هذا هو أصعب سؤال على الإطلاق معظم الناس يستهلكون حياتهم دون تقديم إجابة شافية للسؤال .

فأمامك خيارين إما أن تختار ، أو تترك الآخرين يختارون لـك ﴿ وَٱلَّذِينَ ٱهْتَدَوْا۟ زَادَهُمْ هُدًى وَءَاتَىٰهُمْ تَقْوَىٰهُمْ ﴾[2]

فهم الذين اختاروا طريق الهداية والله زادهم بناء على بدايتهم ويقول الله تعالى :

﴿ فَأَمَّا مَنْ أَعْطَىٰ وَٱتَّقَىٰ ۝٥ وَصَدَّقَ بِٱلْحُسْنَىٰ ۝٦ فَسَنُيَسِّرُهُۥ لِلْيُسْرَىٰ ۝٧ وَأَمَّا مَنۢ بَخِلَ وَٱسْتَغْنَىٰ ۝٨ وَكَذَّبَ بِٱلْحُسْنَىٰ ۝٩ فَسَنُيَسِّرُهُۥ لِلْعُسْرَىٰ ۝١٠ ﴾[3]

١- الإدارة للمبتدئين ص ١٥٦ بتصرف

٢- [سورة محمد:الآية ١٧]

٣- [سورة الليل:الآيات ٥ - ١٠]



الإنسان بداخله الطريقان ، فهو الذي يحدد وبوضوح ماذا يريد أن يكون ؟ فكر في أدوارك ومجالاتك بوضـــوح مع تحديد الهدف في كل دور ، وحدد أن تلعب دائما دور الفائز لا الضحية ، عندها تعرف أن حياتك بيدك .

كل شيء يطور مرتين :

عندما تفكر في بناء البيت تبنيه أولا : في ذهنك فتضع له كافة التصـــورات وتحصل فيه على تصور واضح ، ثم تتحول الفكرة إلى مخطط أولي يتطـــور إلى مخططات إنشائية ، يحدث كل هذا حتى قبل أن تلمس الأرض التي ستقيم عليها البناء ، ثم في الصورة الثانية : الصورة الواقعية والتي هي مستمدة من الصـــورة الأولى ، تبدأ والنهاية في بالك ، فإذا أردت أن تربي إبنك على تحمل المسوولية فإن عليك أن تبقي تلك الغاية واضحـــة في ذهنك أثناء تعاملك اليومي مع إبنك ، عندها لا يمكـــن أن تتصرف حياله بطرق تدمر إشعاره بالمسوولية ، **فاصرخ صرخة القـــرن الحادي والعشرين وقل حياتي بيدي .**





النجم الثاني : قد سفينتك بنفسك

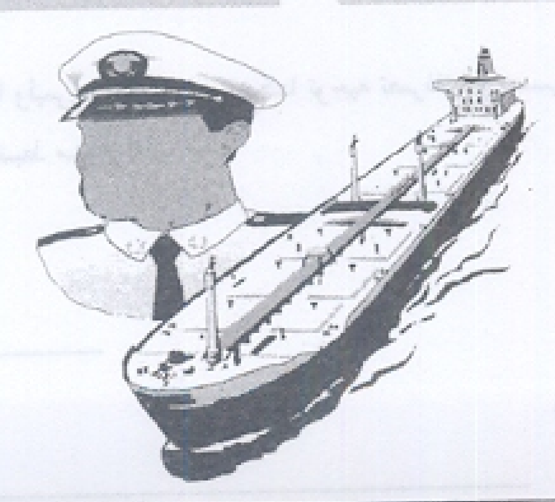
لو أن بغلة عُثِرت بالعراق ، لخشيت أن يسألني الله عنها .

عمر بن الخطاب رضي الله عنه

عندها تتعرف على :

- كيفية تغيير الآخرين .
- طريقة تصرفاتك .
- حريتك .
- لغتي الإنصات .
- القوى الرباعية لقيادة سفينتك.
- دائرتك المفضلة .
- تحدي بيني وبينك .

في داخل بحار النفس ، تتلاطم الأمواج ، وتحدث أضخم معارك الحياة ، فموج يقول لك ، من أنت ؟ وآخر يتساءل ما هو دورك في الحياة ؟ وآخر يقول: **لماذا تتصرف هذا التصرف ؟** فتصبح سفينتك حائرة لا تدري أين تذهب... عندها قد سفينتك بنفسك ، سفينة الشعور بالمسؤولية ، الشعور بأدوار لابد من القيام بها شعارك **خالد" أمرٌ نفسه** عندها تشعر بالتحدي القادم ، وتشعر بأدوارك تجاه الآخرين .





متى تحدث القيادة ؟

إنك لن تستطيع أن تقـود غيرك من أهل أو إبن أو صديق أو موظـف، لاتتخيل ذلك أبدا ، أنت تهيئ الأجواء لقيادتهم وتغييرهم ، وأول هذه الاجـواء أن تقود نفسك ، أن تقـود سفينتـك من داخلك ، من أعماقك البشرية ، ولاتنتظر أن يحدث لك شيء في المستقـبل القادم ، بل إبدأ الآن وبوعي وتأمل وإرادة نابعة من الشعور بالمسئولية ، وهذه القيادة قيادة واعية ثابته نابعة من الداخل ، لا من ردود الأفعـال عندهـا تقـود سفينتـك ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾ (١)

عندما تنتصر على أمواجك البحرية ، تقود سفينتك ، وتقود العالم ، **فمن قاد نفسه قاد الـعـالم** ، فأنت صاحب قدرات جبارة شعارك :

أنا البحر في أحشائه الدر كامن   فهل ساءلوا الغواص عن صدفاتي

إن من أسهل الأمور أن تنظم للآخرين حياتهم ، وتترك الفوضى في قلبك ، تترك الأمواج تتلاطم في أعماقك ، فتعلم الآخرين القيادة وتنسى قيادة سفينتك فهي بيدك لابيد غيرك .

فكر معي ؟

تصرفاتنا هي نتـاج قراراتنا وليس مشاعـرنا ، ويمكننا توجيه تصرفاتنا ، حسب مبادئنا وقيمـنا، ويمكننا التحكم بسلوكنا وضبط مشاعرنا .

١ــ [سورة الرعد:الآية ١١]



إذاً نحن المسؤولون عن سفينتنا ، وسلوكنا نابع من قراراتنا وليس مفروضاً علينا ، عندما أتصرف بطريقة معينة ، أنا الذي قررت أن أتصرف بهذه الطريقة ، نعم مشاعري الداخلية ليست بيدي ، ولكن سلوكي وسفينتي بيدي .

لقد كان سيدنا محمد ﷺ يغضب فيبدو ذلك على وجهه ، لكنه يكظم غيظه ولا يظهر غضبه على فعله ، والأحاديث في ذلك كثيرة .[1]

فعندما تشعر بأن سلوكك بيدك تشعر بالتحدي فيتولد من داخلك الشعور بالمسؤولية لقيادة سفينتك فتحدث المبادرة والإقدام فأنت الذي تقرر وتختار لأن بداخلك الطريقين .

نحن لدينا حرية الإختيار :

لا تكن ممن يقضي وقته في عمل إو مهنة بناء على إقتراح شخص أونظرا لأن الآخرين جربوها أو لأنها كانت سهلة ، أو لعدم وجود البديل ، فإن الذين يسمحون للآخرين بقيادة سفينتهم ، أحياء بلا معنى ، وظيفتهم تنفيذ النصوص المفروضة عليهم بلا وعي أو إدراك .

الذي يفقد المبادرة والإيجابية والحرية يجعل الآخرين يقودون سفينته فيستسلم لهم ، أنت صاحب نجاح ، وصاحب إرادة ، إجعل تصرفاتك خاضعة لقيمك ومبادئك ، فأنت حر ، ولست عبدا للبشر ، فلا تكن عبدا إلا لله ، علموا الآخرين حرية الإختيار ، حرية التصرف ، حرية قيادة السفينة .

تعالوا ننصت إلى أنفسنا :

لأن مواقفنا وتصرفاتنا تنبع من سلوكنا فاننا نستطيع الإنصات الى ذواخلنا عندئذ نتعرف في أي اللغتين نتكلم بها :

١- مثل حديث أنس في البخاري برقم ٤٠٥ ، ٤١٧



لغة قواد السفينة	لغة المتقاعسين
أستطيع أن أتغير . أتحكم في مشاعري . لنبحث عن بدائل . أريد أن أعزم على فعل كذا .	لا أستطيع أن أتغير . الكل يستفزني ، أنا عصبي . لا يوجد حل ، الكل ضدي ، الأستاذ رسبني . لو أنهم فعلوا ، لو أنهم خططوا .

لغة المتقاعسين لغة يتقنها كل فاشل يفكر بما في أيدي الناس ، أما لغة **قواد السفينة** لغة لكل الناجحين تصلح لتعليمها كل **أجيال القرن الحادي والعشرين** .

عندما تنصت بوعي ، وتسأل داخلك ، سوف تعلم الإجابة ؟ عندها تقود سفينتك ، أما عندما تخدع نفسك ، تحكم لغة المتقاعسين ، وتخترع الأدلة لإثبات صحتها وتزداد شعورا بأنك غير مسؤول ، فيصدق عليك :

أفنيت يامسكين عمرك **بالتأوه والحزن**

وقعدت مكتوف اليد **بن تقول حاربني الزمن**

مالم تقم بالعبء **أنت فمن يقوم به إذن**

كم قلت : أمراض البلاد **وأنت من أمراضها**

والشؤم علتها فهل **فتشت عن أعراضها ؟**[1]

القوى الرباعية لقيادة سفينتك :

هناك قوى رباعية حتى تقود سفينتك لابد من إتقانها لتكون قائدا ماهرا :

١ـ نقلا من كتاب الهمة العالية ص ٤٥

أولها : الإنتقال من دائرة الإهتمام إلى دائرة النفـوذ : كل منّا يملك دائرتين ، دائرة إهتمام مثل : الأسرة ، العمل ، المال ، الصحة ، البيئة .... إلى غير ذلك ، ودائرة نفوذ .

دائرة الاهتمام : هي الدائرة التي أنا مهتم بها وتربطني بها صلة .

دائرة النفوذ : هي الأمور التي أستطيع أن أعمل شيئاً تجاهها .

فلكي تكون قائداً إنتقل من دائرة الإهتمام إلى دائرة النفوذ وهي أمور تستطيع فعلها والعمل على توسعتها .

معظم الخاملين والنائمين يملكـون صفة التذمر ، والتضخيـم ... وأفعال تمني ، أما القـواد فيملكون أفعال إثبات الذات .

عندما تشعر بأن المشكلة موجودة في خارجك ، **فهذا الشعور هو المشكلة .**

ثانيها : قومـوا : إبدا من نفســك ، فأنت لا تملك الآخـرين ، إبدأ من داخلك ، كل منا يملك سفينته ، تخلص من شعورك بعدم الاستطاعـة ، و ابدأ فأنت قادر ، وتذكر قول النـبي ﷺ للصحابـة : " **قوموا فانحروا ثم احلقوا** "[1] في صلح الحديبية ، فلم يقم منهم أحد ، فأشارت أم سلمة على الرسول ﷺ أن يبدأ هو ، فقام ﷺ وبدأ ، فلما رأى الناس ذلـك قاموا حتى كاد بعضهم يقتل بعضاً غماً ، إن كل الناس يعرفون ما يفعلون ، ولكن قلة منهم يفعلون ما يعرفون ، فالمعرفة المجردة لا تكفي ، لذا يجب عيك أن تبدأ العمل .

ثالثها : أدومة وإن قل : مبدأ قطع الوعود الصغيرة ، مهما كانت تافهة ، ومهما كانت قليلة فـهي من صميم دائـرة تأثيرنا ، فأي التزام تتعهــد به لأنفسنا أو للأخرين هو جوهر القيـادة لسيفنتنا ، عندها سنشعر بنوع من الحرية في داخلنا ، تماسك يعطينا القدرة علـى قيـادة سفينتنا والسيطرة عليها .

١ــ اخرجه البخاري برقم ٢٧٣٤

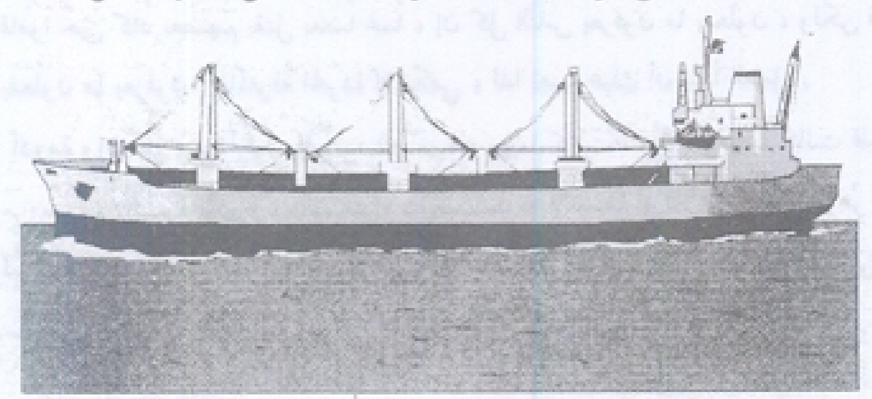


رابعها : إختبار الإحدى والعشرين يوماً : أنا أتحداك أن تجرب القيادة لسفينتك لمدة إحدى وعشرين يوماً فأنت في القرن الحادي والعشرين ، جربها ببساطة ، وانظر ما الذي سيحدث ؟ ركز لمدة احدى وعشرين يوماً على لغة قواد السفينة ، وحاول أن تلتزم ، كن مرشداً ولا تكن حكماً ، كن قدوة وليس ناقداً ، كن جزءاً من الحل وليس جزءاً من المشكلة ، جرب ذلك في دائرة اهتمامك ، لا تُظهر ضعف الآخرين، وحينما تقترف خطأ ما إعترف به ، وصححه وتعلّم منه فوراً ، لا تدخل باب اللوم والإتهامات ، إبدأ من نفسك أنظر إلى ضعف الآخرين بتعاطف وليس باتهام فالموضوع ليس ما لم يفعلوه ، أو ما يجب ان يفعلوه ، فالموضوع هو أنت ، فإذا فكرت أن المشكلة في الخارج فتوقف عند ذلك **فطريقة التفكير هذه هي المشكلة .**

إن محاولة تعليم القيادة للآخرين دونما معرفة منك ، إنما يودي الى جهود طائلة لا قيمة لها ، ومضاعفة للأسى الذي نعانيه .

إن سفينتك لك ، فأمّر نفسك ، فأنت تملكها ، وهي بانتظارك لتقود العالم نحو صناعة النجاح .

فسفينة الأمس لازالت بجدتها   سبحان من صاغها للناس سبحانا



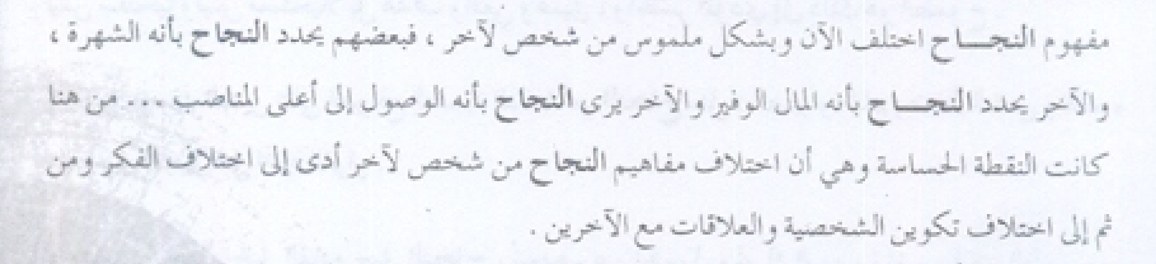


الملتقى الأول

للنجاح عشاق وروّاد .. وللنجاح بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجاح** وهمي **ونجاح** مؤقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال **محطة قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجـاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الأستاذ : منصور بن عبد الله السريع لنرحل معه ومع الأخوة القرّاء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـاح** ، حيث قال :



مفهوم **النجـاح** اختلف الآن وبشكل ملموس من شخص لآخر ، فبعضهم يحدد **النجاح** بأنه الشهرة ، والآخر يحدد **النجـاح** بأنه المال الوفير والآخر يرى **النجاح** بأنه الوصول إلى أعلى المناصب ... من هنا كانت النقطة الحساسة وهي أن اختلاف مفاهيم **النجاح** من شخص لآخر أدى إلى اختلاف الفكر ومن ثم إلى اختلاف تكوين الشخصية والعلاقات مع الآخرين .

كل شيء له ضابط وإطار محدد ، وإطار **النجاح** وضابطه هو الوصول إلى رضا الله سبحـانه وتعالى من خلال تطويع الأسباب المادية والتكيف مع المجتمع ومع الحياة العملية مقتدياً بذلك بالقدوة الأول سـيدنا محمد صلى الله عليه وسلم ، وآخذاً بما قـالته عائشـة أم المؤمنين رضي الله عنها لمعاوية رضي الله عنه أنها قالت سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول :« **من أرضى الله بسخط الناس كفاه الله مؤنة الناس ومن أرضى الناس بسخط الله لم يُغنوا عنه من الله شيئاً** » أخرجه الترمذي (٢٤١٦) في كتاب الزهد وإسناده صحيح وأخرجه ابن حبّان (١٥٤٢) من طريق آخر وسنده صحيح أيضاً ؛ فإذا وصل الإنسـان إلى رضا الله فقد وصـل إلى

أول ضابط من ضوابط **النجاح** .

للنجاح معوقات منها : **أولاً** : البيئة المحيطة بالإنسان فقد تجعله إنساناً عادياً لا ينشـــد النجاح ولا يعرف الطريق الذي يصل به إلى **النجاح** .

ثانياً : عدم وجود هيئة أو مؤسسة تتبنّى الأشخاص الذين لديهم المواهب لتطوير وتنمية مواهبـــهم ، حتـــى تكون عوناً لهم للوصول إلى **النجاح** .

ثالثاً : ومن أهم المعوقات عدم وجود القـــدوة في **النجـــاح** ، النموذج الفعلي النموذج المشاهد أو المسموع في العديد من مجالات **النجاح** ، ولكن النقطة الجوهرية : **ما هي المعايير لتحديد القدوة في النجاح ؟**

نقطة أخرى **للنجـــاح** أسباب : منها : أن يضع الإنسان له هدفاً مستقبلياً يحاول الوصول إليه ، والهدف ليس سطحيّاً وليس مستحيلاً بل هدف واقعي وعميق ، والجسر المؤدي إلى ذلك هو الطموح .

وأيضاً : تعويد النفس على الدوافع النفسية النافعة نحو **النجاح** مثل : الصبر والحلم وضبط النفس والهدوء والتفكير العميق قبل اتخاذ القرار .

وختاماً : لنجعل الجيل القادم جيل **النجاح** ، نُبعدهم عن الخمول ونحرك هممهم ونغرس فيهم الطمـــوح لينشأ جيـــل يهـــدف إلى النجـــاح المبنـــي على رضا الله سبحـــانه وتعالى ، ومقتـــدياً بسيـــدنا محمـــد صلى الله عليه وسلم .

منصور عبد الله السريع



النجم الثالث : الساعة والبوصلة

إعلم أن لله عملاً في الليل لا يقبله في النهار ، وأن لله عملاً في النهار لايقبله في الليل . وصية أبي بكر لعمر رضي الله عنهما

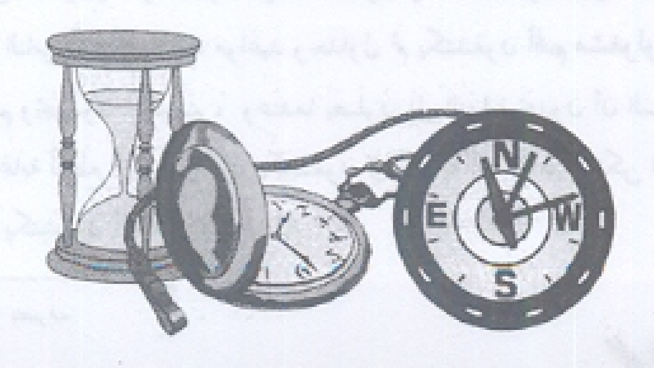


عندها تتعرف على :

- الروتين القاتل .
- الصفة المشتركة لدى الناجحين .
- فجوة الصراع .
- مربعك المفضل .
- سداسية رفع المعنويات .
- مربع النجاح .

حياتي اليومية روتين ممل وقاتـــل ، أقوم بنفــس الأدوار ولا نتائــج ، إنني أعمــل كثيرا ولكن بداخلي صوت يقول لي : **ثم مــاذا ؟ وإلى متى ....؟ وهل ما قمت به أولى ؟** أشعر بتمزق في داخلي ، أريد أن أكون ناجحا متميــزا ، أشعر بالذنب تجاه أسرتي ، فلا وقت لدي لهم ، أسأل نفسي : **ما هو الأهم ؟** أهو المال ... أم الاسرة ... أم ماذا ؟

إنني لم أعد أستمتع بالحياة هناك ضغط مستمر علي يزيد من تمزقي وقلقي .





المقال المفضل

إحدى المقـالات المفضلة عنده STEPHEN. R. COVEY هو الصفات المشتركة الشائعة للنجـاح كتبه ي . م . جراي الذي أمضى حياته يبحث عن صفة مشتركة تنطبق على جميع الناجحين .

وجد أنها ليست العمل الشاق أو الحظ الحسن ، أو العلاقات الإنسانيـة .. رغم أهمية جميـع هذه الأمور .. الصفة المشتركة **هي وضع الأمور التي لها الأولوية أولاً** .[1]

الساعة والبوصلة :

الساعة تمثل مواعـدينا ، والتزاماتنا ، وجداولنا ، وأهدافنا وأنشطتنـا **أي كيف ننفق وقتنا** ، أما البوصلة ، فهي تمثل ما نحمله داخلنا من رؤية وقيم ومبادئ وتوجه ، **فهي الأشياء ذات الأولوية في حياتنا باختصار إدارة حياتنا .**

يأتي الصراع عندما نشعر بالفجوة بين الساعة والبوصلة ، فنقوم بأعمال كثيرة لا تساهم في إنجاز ما نعتبره الأهم في حياتنا ، ففي حالة سيطرة الساعة على الحياة يشعر المرء بأنه أصبح أسيراً للآخرين، فأفعالنا ردة فعل ، نقوم بعملنا محاطين بغلاف من الأعمال الأقل أهميـة ثم نقوم بها دون أن نعطي الأعمال الأهم في حياتنا الوقت الكافي ، ونمضي في الحياة ننجز أعمال الآخرين .

السلم المكسور :

قد تجد كثيراً من الناس مشغولين ، ولايجدون الوقت الكافي للراحـة ، ويفضلون ساعات في عمل شاق ، ويتباهون أمام الناس أنهم أصحاب مواعيد وجداول ثم يكتشفون **أنهم مشغولون بلا مهمة** .

فكأنهم يصعدون السلم ويجهدون أنفسهم ، وعندما يصلون إلى النهاية يجدون أن السلم مسنود إلى الحائط الخطأ ، أو في غابة لقطع الأشجار ، ثم يكتشفون في النهاية أن الغابة لم تكن الغابة المطلوبة ، أو يمشون في طريق ثم يكتشفون أنه الطريق الخاطئ .

١ـ العادات السبع ص ١٤٨ بتصرف



نداء للاستيقاظ :

قد ننتبه إلى وجود هذه الفجوة بطريقة درامية مثل موت قريب أو ابن مراهق أدمن المخـــدرات أو بعد فوات الاوان ... هنا تأتي قمة الصراع .. **ماذا كنت أفعــــل** ؟ وظيفتي خسرتها ، إبني أدمن ، حياتي ضاعت عندها أشعر بالندامـــة وأن وقتي كان لا يتمشى مع العنايـــة بالأولويات ، قد تجامل نفسك كثيرا ، ولكن إسأل نفسك : **هل كان أهم شئ في حياتك هو أهم شئ تفعله** .

اين مربعك ؟

الطوارئ / الأهمية	عاجل	غير عاجل
هـــام	• أزمات • مشكلات • مشروعات لها وقت محدد • استعدادات	• استعداد للمستقبل • تخطيط • تطوير • تنمية ذاتيه • توطيد علاقات • زرع قيم • منع حدوث مشكلات متوقعة
غير هـــام	• مقاطعات • مكالمات • بريد وتقارير • لقاءات • اجتماعات • انخفاض جوده	• إضاعة وقت • أنشطة غير مجديه • تعامل مع أفراد لإضاعة وقتي



تسليط المجهر :

المربع الاول : مربع الادارة :	المربع الثاني : مربع الجودة او مربع القيادة :
• تمثل الأمور العاجلة والهامة في نفس الوقت . • مربع إدمان الطوارئ ، فتعتاد على أساس معالجة الازمات فيعطي لك إنطباعاً بالأهمية والإنشغال الدائم وهو شعور كاذب بالأهمية .	• تمثل الأمور الهامة غير الملحة أو الطارئة . • مجال التخطيط الطويل الأجل . • التحضير والاستعداد . • يرتكز على الأهمية المستقبلية . • إنفاق الوقت في هذا المربع يبني قدراتنا على العمل في الحاضر والمستقبل . • عدم إنفاق الوقت في هذا المربع يؤدي إلى إتساع مساحة المربع الأول ، وانفاق الوقت يؤدي إلى تقليل مساحة المربع الأول تلقائياً . • وهو لا يتحكم فينا ، بل نحن الذين نتحكم فيه .
المربع الثالث : مربع الخداع :	**المربع الرابع : مربع الضياع :**
• هو شبح المربع الأول فهو يشمل أموراً عاجلة ولكنها ليست هامة . • إدمان نغمة الطوارئ وشعور كاذب بالأهمية . • الأنشطة الموجودة تخص الآخرين . • نحن ننفق الكثير من الوقت في هذا المربع لكي نستجيب لأولويات الآخرين وليس بالضرورة لأولوياتنا . • الشعور الكاذب بالعمل في المربع الأول .	• انشطة لاتتمتع بالأهمية ولا بالإلحاح . • الشعور بالخوف من كثرة الركض بين المربعين الأول والثالث فنهرب سريعاً إلى الرابع للنجاة بأنفسنا رغبة في التجديد الشكلي . • يساعد على التآكل الداخلي . • يشعرك في البداية بالراحة والسعادة ولكنك سريعاً تكتشف أنه غير مجدٍ .



جـــدول القـــارئ :

مربـــع الإدارة	مربـــع القيادة
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
مربـــع الخداع	**مربـــع الضياع**
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....



فكر معي :

انظر وأعد التدقيق ضع أنشطتك داخل هذه المربعات لترى في أي مربع أنت ؟

وحتى تفـرق بين المربع الأول والثالث ، اسأل نفسك : **ما الأمور الطارئـة التي قمت بها والتي ساهمت في تحقيق هـدف عام ؟** فان لم يكن الوضع كذلك فغالبا ما سيكون هذا الأمر الطـارئ منتميا إلى المربع الثالث .

رجال نجاح القرن الحادي والعشرين يعيشون في المربع الثاني ، مربع الإعداد فهو لا يضغط عليك، عندها تقوم بأدوارك وبشكل متوازن .

وليس من العيب أن تكون في المربع الأول ، لكن السؤال الهام : **هو لم أنت في هذا المربع دائما ؟** عندما تكون حالة الطوارئ هي المسيطرة عليك ، عندها تضيع الأهمية ، وهنا ستجد نفســك في المربع الثالث ، وهي حالة إدمان الطوارئ ، ولكن إذا كنت في المربع الأول بسبب الأهمية ؛ فعندما تختفي حالة الطوارئ ستجد نفسك قد تحركت إلى المربع الثاني .

فالمربعان الأول والثاني يشرحان ما هو الأهم ، ولكن عنصر الوقت وحده هو الذي يتغير .

وحتى تكون في المربع الثاني :

هناك سداسية رفع المعنويات والتي تجعلك في المربع الثاني ....

أولها : معرفة الفرق : بين الإدارة والقيادة .

فالإدارة : هي الأداء الصحيح للأمور .

والقيادة : هي أداء الأمور الصحيحة .

ثانيها : ارتبط برسالتــك : أن تبدأ ولديك فهم واضح لنهايتك ، واضح لأدوارك وتتأكد من أن خطواتك ماضية في الطريق الصحيح ، وأنك مشغول في الشيء الصحيح ، إن وجود قضية ورسالة يعمل من أجلها الإنسان ، تحفيز للإنتصار على كل المعوقات .



ثالثها : التوازن بين الأدوار : إن النجـــاح في أحد الأدوار لا يبرر فشلنا في الأدوار الاخرى ، حدد أدوارك ثم حدد الأولويات ونظم أمورك وإجراءتك بناء عليها .

التوازن بين العطـــاء القريب والبعيد ، فلا يكن تفكيرك فقط في الإنجـــازات البعيدة وتترك واجباتك القريبة وأدوارك في الحياة .

فبدون الأهداف البعيدة تكون الإنجازات صغيرة وبدون العطاء القريب يعيش الانســـان بلا إنجازات وتضيع الحقوق .

رابعها : إملأ الجرة :

دخل المـــدرب قاعة التدريب، ووضع الجرة في وسط القاعة وقال للحضور ستتدرب الآن على وضع خطة أسبوعيـــة للعمل ، فهذه الجرة تمثل أسبـــوعاً كاملاً وستحاول ملأها بطريقة منطقية وعملية ، أخرج المدرب كيساً كبيراً مليئاً بقطع الصخور المتباينة الأحجـــام والاشكال ، وأخذ يلقي بالقطع داخل الجرة ، حتى بدأت تتساقط على الأجناب ، حـــاول المـــدرب زحزحة الصخور في الداخل فهز الجرة بشدة لكنه لم يستطع إدخال المزيد ، وهنا سأل الحضور : **هل إمتلأت الجرة ؟ فاجابوا بصوت واحد : نعم .**

هز المـــدرب رأسه نافياً : ليس بعد ، ثم أخـــرج كيساً متوسطاً مليئاً بالحصى ، وبدأ يلقي بقطع الحصى الصغيرة داخل الجرة فتستقر في الفراغات بين قطع الصخور الكبيرة ، وعندما فاضت الجرة بالحصى ، سأل : **هل امتلأت الجرة ؟ فرد الحضور بصوت واحد : لا .**

ابتسم المدرب ، وأخـــرج كيساً صغيراً مليئاً بالرمل الناعم ، وبدأ يسكب الرمل في الجـــرة فتتسلل حبات الرمل الناعمة بين الحصى وقطع الصخور لتملأ كل الفراغات المتبقية وعندما فاضت الجرة بالرمل ، سأل المدرب الحضور : **هل إمتلأت الجرة ؟ فرد الجميع : نعم .**



ابتسم المدرب مرة اخرى : وقال الصخور الكبيرة هي الأولويات ، وقطع الحصى المتوسطة هي الأعمال الملحة ، وحبات الرمل هي الأعمال الصغيرة التي تهم الآخرين [1] .

ترتيب أولويات الحياة أهم من إدارة الوقت، إدارة الوقت يجب ألا تتحول إلى قيود تعيق الحركة ، انظر لإدارة الوقت على أنها أداة لإدارة العمر .

خامسها : حريتي غير قابلة للبيع : لا تكن عبدا لغير خالقك، الحرية هي أن تبني تصرفاتك على مبادئ وقيم ، فتعطيك القدرة على الإختيار ، فتقول نعم ولا بملء فيك وبلا خوف وتردد ، وليست من ضعف أو ردة فعل .

سادسها : تعلم مقولة " لا .. أنا آسف " : حتى تنجز وتنظم ، تحتاج أن تقول : لا ... أنا آسف عندي هدف ، فإنه في كل مرة تقول نعم لشيء فإن عليك أن تقول لا لشيء آخر ولكن لا .. بلطف ووضوح وبديل فتقدر لهم سؤالهم وتوضح لهم إنشغالك وتقترح تأجيل اللقاء وتحديد موعد آخر .

احجز مقعدك :

كم من الوقت تقضي في المربع الأول بسبب سوء فهم الآخرين ، وغموض العلاقة وغياب الهدف ؟

كم من الوقت تقضي في المربع الثالث وأنت تحاول تلبية حاجات الآخرين والإستجابة لطلباتهم ؟

هل توجد في ادارتك بعض حالات النميمة والحساسيات الشخصية والإتهامات المتبادلة ؟ فمربع النجاح يركز على القيادة والتفاعل ، والإستثمار في الناس والتناغم الإنساني المطلق ، فعندما نفكر بالناس كبشر فإننا نحجز المقعد الخاص بالنجاح ، فنوطد العلاقات ونوضح التوقعات ونبني لغة مشتركة بشعار الناس هم الأساس .

١ــ خلاصات إدارية عدد ١٩



مربع النجاح يجعلك تعلم الآخرين وتمكنهم من أداء أعمالهم بكفاءة وإقتدار ، وإبداع .

مربع النجاح يجعلك تبني علاقاتك الإنسانيـة بشكل التبادل بين الأطـراف ، وهي أفضـل مـن إستنزاف الطاقات في توضيح وجهات النظر وحل معضلات سوء الفهم .

فلن تحجز مقعد في مربع النجاح إلا باسعاد الآخرين ولن يكون ذلك إلاّ بشعار **الناس هم الاساس.**





النجم الرابع : الناس هم الأساس

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله ﷺ يقول : لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه .

أخرجه البخاري برقم ١٣ ، ومسلم برقم٤٥

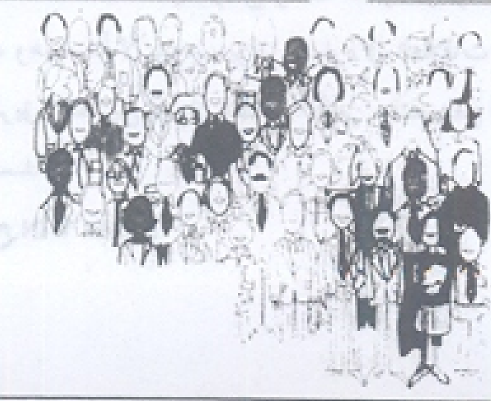
عندها تتعرف على :

- مبدأين مهمين .
- أنماط الناس الخمسة .
- متناسية الجمال للعلاقات.
- عقليات إلى الزوال .
- النمط المثالي.
- جوهرة الناس هي الأساس .

علامة للرقي والتقدم ، علاج لكل المشكلات المزمنة في الاتصال ، عندما يفقد يزداد الصراع والألم وسوء الظن والخلاف ، حينها تصبح العلاقات شكلية مبدأها الكلام المصطنع والتمثيل .

وجدت الناس لتبقى ، كرهنا ذلك أم أحببناه !

ومن الأقوال الرمزية : كل شخص يولد وعلى جبهته علامة تقول : من فضلك اجعلني أشعر أني مهم ، أرجوك اعترف بكياني .





وجدت الناس لتبقى :

جوهرة النجم الرابع أن الناس وجدت لتبقى ، فعندما تحبهم بصدق تنجح على المـــدى البعيـــد ، فتستطيع أن تحلم وأن تبتكر وأن تبدع وأن تخطط وتبني ولكنك لن تستطيع تحويل الحلم إلى حقيقة بدون الناس ، نعم ، قل لمن يتسلط على الناس بفرض الأوامر ، قل لمن يتحكم في البشـــر ، قل له ذلك .

بعض الناس يحسب أن تخطيطه شئ مقدس ، يريد أن ينزله للناس بأي صورة قبلوه أم لم يقبلـــوه ، المهم أن يُنفَذ ، عندها يكون الناس آلات أتوا لنعبر من فوقهم ، مبدأ الناس هم الأساس قائم علـــى مبدأين :

المبدأ الأول : التوازن بين الاهتمام بالنتائج ، والاهتمام بالعلاقات .

المبدأ الثاني : يقوم أيضاً على من له دور فى بناء الناس ، كالبيئة والتعليـــم .. أي الأطراف الأخرى الخارجية .

أنماط الناس :

الناس لهم خمسة أنماط ، نمط يقول لك :

- **أنا أكسب وأنت تخسر WIN LOSE :**

وهو المنهج الاستبدادي ، الإمبراطوري الذي يقول : **أنا أهم شيء** ، منهج يحمل الروح الأنانية، أحقق إنجازاتي على حسابك ، فأنا أشق طريقي وأنت تخسر ، وهو على المدى البعيد يفســـد التعاون ويقتل الحب ، وهو مبدأ لا يدوم ، يولد خسارة في العلاقات لأن فيه إجبار ، صورتـــه الاعتزاز بذواتنا عن طريق الحط من اعتزاز الطرف الآخر ، فتنعـــدم الثقـــة وعندهـــا تكـــون المنازعات والحقد والحسد .

- **أنا أخسر وأنت تربح LOSE WIN :**



هذا الشخص بلا معايير ومن السهل إرضاؤه ، لأنه مُضحٍ دائماً ، يحقق إنجازات الآخرين على حساب إنجازاته ، وهذا لا ينتج في الحياة ، لأنه ليس له هدف ،

وأصحاب هذا النمط ذوو مشاعر مدفونة ، وإن ظهرت تكون بانفجار ، ومن أسوأ العادات ؛ أنك تساعد غيرك على النجاح وتهمل نفسك ، وعندها تفقد شخصيتك وطموحك .

- **أنا أخسر وأنت تخسر LOSE LOSE :**

وهذا أسوأ الأنماط ، فهو لا يحقق أهدافاً لنفسه ، ولا للذي أمامه ، وهي فلسفة شديدة التبعية دون أي توجيه داخلي ، وهو يحس بالتعاسة ويعتقد بأن الجميع يجب أن يكونوا تعساء مثله ، وهو يميل إلى الثأر والإنتقام .

- **أنا أكسب... WIN :**

ليس من المهم أنت تكسب... أنت تخسر . المهم أني كسبت .

- **أنا أكسب وأنت تكسب WIN ... WIN :**

وهي طريقة فيها نفع متبادل في جميع المعاملات البشرية المتبادلة من دون تنازل عن المبادئ من أجل إرضاء المخالف ، وهي حياة فيها استمتاع بالعلاقة والتعاون والرحمة ، علاقة فيها روح الإخاء ، قائمة على الثقة وهي علاقة دائمة مستمرة .

وهي تحتاج إلى نضج وتأمل وصبر وإبداع للوصول إلى حل يرضي الطرفين ويحقق أهدافهما ، وهي تُبنى على سداسية الجمال للعلاقات البشرية :

أولها : كن إنساناً : وهي قائمة على إنسانية البشر ، على الإحساس العميق أن الآخرين يملكون مشاعر وأهداف ومنطلقات ، قائمة على أن الذي أمامك إنسان ، ليس آلة تحركها كما تريد؛ بمال أو بتسلط ، فهم يحبون أن يكون الحل مقنعاً لهم كما تحب أن يكون الحل مقنعاً لك ، الناس هم الأساس ، تسأل : **أين إنسانية الخادم ؟ أين" إخوانكم خولكم ، جعلهم الله تحت أيديكم ، فاطعموهم مما تأكلون ، وألبسوهم مما تلبسون ، ولا تكلفوهم ما لا يطيقون وإذا**



كلفتموهم فأعينوهم"[1] ، الناس هم الأساس تسأل : **أين معاملة الأصوات الداخليــــة والتمييز بينها** ؟ فتميز بين صوت المحتاج وصوت الصغير ، وصوت المراهق ، إننا نحتــاج إلى الإنسانية المدفونة ، وأن نخرجها للناس لنعيد لهم البسمة والرحمة .

ثانيها : النزاهة وعدالة الضمير : العلاقات الإنسانية تحتاج إلى تقنية عالية من عدالـــة الضمــير والصدق الداخلي ، إلى القلب السليم الصافي ، الخالي من الغش والخداع .

الضمير الذي يصرخ عن بخس الناس حقوقهم المعنوية ، عن حق العدل معهم ، عــن حــق الابتسامة الصافية ، عن إشعارهم بقيمتهم في الحياة .

ثالثها : الابتعاد عن عقلية أبيض وأسود ، والتوازن بين الشجاعة والحكمة : وهذا يحتــاج إلى توازن دقيق وحكيم ، لأن بعض الناس يفكر بالحكمة من منظور قاصر ، مطالباً الآخريــن بالتنازل وباسم الحكمة ، وأحيانا باسم الشجاعة ... والنهاية صورتها فرض الرأي وبشكل غير طبيعي ، نحن نحتاج وباسم الشجاعة ؛ **أن لا تدعي المعرفة فلا تجيب** عن كل شئ ، ولا تعرف كل شئ ؛ ينبغي أن تدرك ، أنك بشر ولا يحيط عقلك بكل شيء ، وأن تدرك ؛ أن الذي أمامك ، قد يعلم شيئاً أنت لا تعلمه ، مهما كان صغيراً أم كبيراً ، رجلاً أم امــرأة . أكثر المشاكل التي تصيب علاقاتنا هي بنمط تفكير أبيض أوأسود و كأنه لا يوجد إبداع في إرضاء الأطراف .

رابعها : إبداع في عقلية الوفرة : وخلاصتها ؛ أن هناك من الأرباح ما يكفي الجميع ولا داعــي لاختطاف اللقمة من أفواه الآخرين ، عقلية الوفرة قائمة على الاعتراف بالإمكانيات الناتجة للفرح والرضا الداخلي .

خامسها : تواصل إنساني متعاطف : وهي قائمة على خطوات :

- الفهم لوجهات الطرف الآخر ، ولماذا يتصرف بهذا التصرف ؟

١ــ أخرجه البخاري برقم ٣٠ ، ومسلم برقم ١٦٦١





- المحاورة .
- أين نتفق وأين نختلف ؟ فهناك أرضية مشتركة .
- الإبداع في حلول البدائل ، حتى تطيب النفوس .

إذا هناك تبادل ومشاركة ، فحينما يشعر الطرف الآخر بالحب والصدق ، يحدث تقدم هائل وفهم في العلاقة ، فسبحان الله ! فكيف بالذين يفرضون الأوامر ثم يطلبون من النـــاس أن يحبوهم ويحترموهم ؟ " **من لا يرحم لا يرحم** "[١].

سادسها : الوضوح : وهو الوضوح في طرح البدائل ، الوضوح في الشخصية ، إذا شعر الطـــرف الآخر أنك لغز لا يعرف لك ، توترت العلاقة ، الوضوح من خلال عدم وجود أســـرار أو تظاهر بالتعالم والمعرفة ، كن شخصية مقروءة للجميع ، منهجك في ذلك " **على رسلكما إنها صفية** "[٢] يعلق ابن **دقيق العيد** قائلا : وهذا متأكد في حق العلماء ومن يقتدى بـــه ، فلا يجوز لهم أن يفعلوا فعلا يوجـــب ســـوء الظـــن بهم ، وإن كان لهم فيه مخلـــص لأن ذلك سبب إلى إبطال الانتفاع بعلمهم .[٣]

لكن هناك نمط مثالي جدا يحقق المبدأ الثاني للناس هم الأساس وهو من لهم علاقة بخدمـــة الناس ، والنمط يقول : **الكل يكسب** : لئن أنا أكسب ، وأنت تكسب قد يكون هنـــاك طرف ثالث يخسر ، وخلاصتها أن لا أفكـــر فقط في إرضاء الطرفـــين ، بل أبحـــث عـــن حـــل يرضي ، حتى الأطراف الخارجية ، مبدأها مستمد من قوله تعالى في قضيـــة توزيـــع

١- أخرجه البخاري برقم ٥٩٩٧ ، ومسلم برقم ٢٣١٨

٢- أخرجه البخاري برقم ٢٠٣٠ ومسلم برقم ٢١٥٧

٣- نقلا من كتاب المصفى من صفات الدعاة ١/ص٣٥



الميراث قال تعالى : ﴿ وَإِذَا حَضَرَ ٱلْقِسْمَةَ أُوْلُواْ ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَـٰمَىٰ وَٱلْمَسَـٰكِينُ فَٱرْزُقُوهُم مِّنْهُ وَقُولُواْ لَهُمْ قَوْلًا مَّعْرُوفًا ﴾ (١)

سبحان الله ! أطراف ليس لها علاقة بالنزاع ومع ذلك لابد من إرضائهم ، قد تكون الأطراف الخارجية : بيئة ، نهضة ، تنمية ، أسرة ... هذا النمط فيه تسامح لا تعصب ، مرونة لا حزبية .

وحتى نصل إلى ذلك ينبغي :

- أن لا نستعجل في الحلول ، ونبحث عن بدائل .
- نسمع إلى حكمة كبار السن الذين عركتهم الحياة .
- إضافة روح وحماس الشباب .
- قراءة التأريخ ، من قصص الأنبياء والصحابة ، الناس الذين عاشوا للناس ، وعاشوا للبشرية ، عاشوا للحضارة ولتغيير النفوس .
- المشاورة ؛ فتستخدم للحل عقلين ، ولا تكون الشورى شكلية بل تكون نابعة من عمق داخلي ، بأنه فعلا محتاج لرأي .
- الاستخارة للرب سبحانه وتعالى ، بأن يطرح الخير والبركة .

الأساس المهم :

أساس مبدأ الناس هم الأساس وجوهره ؛ النية ، **ما هي نيتك ؟** إن كانت نيتك غير صادقة فلا تنتظر حلا بديلا أو تقوية في علاقة ، ولا تضيع وقتك ، ولا تخادع نفسك ، فالغرض الباعث هو المحرك للآخرين ، لتكن نيتك خالصة ، وابتسامتك صادقة وليس من أجل تحريك الناس لصالحك " **فأتم يتمم الله لك** " (٢)

١- [سورة النساء:الآية ٨]

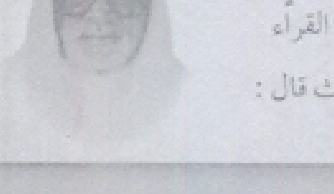
٢_ نقلا من كتاب قائد وموقعة خالد بن الوليد ص٣٨



الملتقى الثاني

للنجاح عشاق وروّاد .. وللنجاح بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك نجـاح وهمي ونجاح موقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجـاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .



نلتقي مع الأستاذ : إسماعيل بن بكر قاضي لنرحل معه ومع الأخوة القراء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـاح** ، حيث قال :

النجـاح هو أمل في البداية ونتيجة في النهاية ورجاء فيما بينهما ، والأمل لا بد أن يكون مرغوب فيه مما يحمد مع الأخذ بالأسباب بمسبباتها فالتارك للأسباب تارك لما أمر به شرعاً ، والأخذ بالأسباب يكون مع الإعتماد على رب الأرباب .

ويلزم **للنجاح** تحديد الهدف والإطلاع على أحدث أساليب القيام به وتحديد وتخصيص وترتيب لما يجب عليك معرفتـه بالتعليم والقراءة والتدريب ، والإيمـان بإمكانية تحقيقه ، وثقتك بقدرتك على تحقيـق الهدف ، فكـل ما يمكن تخيله يمكن تحقيقه .

فعندما يلتقي الإيمان بالفكر يعمل العقل الباطن على إستخراج ما وهبه الله سبحانه للإنسان من ذكاء غير محدود يتحول إلى حقائق ملموسة في شكل عملي تنصب لتحقيق الهدف مصحوبـة بحافز داخلي يفجر الطاقة الكامنة في الإنسان لاستخراج كـوامن الذات والتي تكون غالباً معطـلة وحينما تخرج لا نكاد

نصدق أنها كانت بداخلنا ولا بد من الزمن والصبر لتحقيق الهدف .

وقد قال الشاعر :

وقلّ من جد في أمر يحاوله　　　وأستعمل الصبر إلا فاز بالظفر

وعند النجـــاح لا بد من شكر النعمة وقد قيل والشكـــر على النعمة نعمة ، وكل ميسر لما خلـــق لـــه ونسأل الله النجاح والتوفيق والفوز في الدارين .

إسماعيل بن بكر قاضي



النجم الخامس : لغة المشاعر

قال تعالى : ﴿ وَمَآ أَرْسَلْنَا مِن رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِۦ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ فَيُضِلُّ ٱللَّهُ مَن يَشَآءُ وَيَهْدِى مَن يَشَآءُ وَهُوَ ٱلْعَزِيزُ ٱلْحَكِيمُ ﴿٤﴾ ﴾ [سورة إبراهيم آية ٤]

عندها تتقن :

- ثلاثية المدارك .
- القدرة على الاقناع .
- الابتسامة من الأعماق .
- التشخيص قبل العلاج .
- توديع البرج العاجي .
- قراءة الرسالة المجهولة .
- الأهداف النبيلة .
- ثنائية الختام .

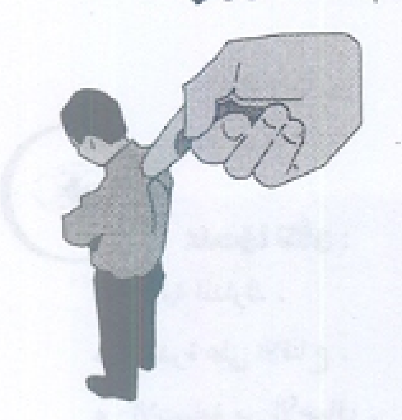
هو سماع الصوت الداخلي والرسائل الخفية الخارجة من الأعماق وهي لغة صامته تُشعر الآخرين بالحنين الدافئ من ظلم الحياة وصراعات النفس ، **لغة المشاعر هي الإنسان** بين الماضي والحاضر ، هي الإنسان حيث كان وكيف يكون ، وهي الأنين الداخلي الذي يهز الكيان منادياً **افهمونا يا ناس** ، ينادي صارخاً : **أرجوك لا تهمّشني** فهي أصوات شكوى وألم ، **لغة المشاعر** لغة حساسة ، لغة عالمية لغة تجاهلناها في عالم الصراع ونسيناها في وقت نحن أحوج إلى تعلمها ، لأنها تمثل عمق روح الإنسان وأغلى ما يملك .



ثلاثية المدارك للمشاعر الإنسانية :

التعرف على لغة المشاعر يُسهِّل عملية الاتصال ويؤدي إلى الاستجابة ، فمشاعر الطفل تختلف عن مشاعر الشاب ، عن مشاعر المحتاج ، عن مشاعر المرأة ، وعند إتقانها يدخل النور وتحل البركة في العلاقة ، إن النزول إلى عالم المشاعر يُحل الألفة العميقة ، الترابط العميق وتقبل الآخرين ، عندها يحس الآخرون بالحب الحقيقي الذي هو روح الوجود وإكسير القلوب وصمام الأمان لبني البشر ، إن إتقان قاموس المدارك الثلاثة للمشاعر الإنسانية يساعدك على تعلم لغة المشاعر وهي :

- افهم ليفهمك الآخرون .
- الإنصات العميق .
- الحوار الفعال .



وسوف أتناول الأول والثاني هنا ، أما الثالث فهو رمز للنجوم أفردته بمفرده .

افهم ليفهمك الآخرون :

الاتصال هو أهم مهارات النجاح ، فنحن نقضي أغلب ساعات يقظتنا في الاتصال ولكن معظم الاتصالات يُرفع فيها شعار **ما فهمتني** ، أغلب الناس يطلبون من الآخرين أن يفهموهم ، دون أن يقدموا لهم تنازلاً بان يفهموا الآخرين أولاً .

إنها القاعدة الذهبية **افهم ليفهمك الآخرون** ؟ إن فهم الآخرين هو بمثابة الإبحار في أعماق من هو أمامي ، والتجول في داخلة وأسال **لماذا يتصرف هذا التصرف ؟**.

يمكنك رفع صوتك واستعراض عضلاتك ، فتظن أنك غلبت الطرف الآخر وأقمت عليه الحجة ولكن هل فهمته ؟ وهل ساعدته على الوصول إلى الحق ؟ إنك تدعي أنك مهتم بي وتقدّرني ، ولكن **لماذا لا تفهمني** ؟ كل ما أحصل عليه هو تمتمات وأنا لا أثق بالتمتمات .



إن الفهم : هو القطعة المنزوعة من الناس ، المنزوعة من كل جوانبهم ، متى ما وُجدت أحدثت تكاملاً في الاتصال مع الآخرين ، هي القطعة التي أخبر الله بها عن حقيقة إرسال سيدنا محمد ﷺ

قال تعالى : ﴿ لَقَدْ جَآءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُم بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴾ (١)

ولاحظ " من أنفسكم " أي قطعة من أنفسكم ، ولم يقل منكم ، بل من أنفسكم من أعماقكم فهو جزء منكم .

إنما المشكلة التي نعاني منها وهي جهلنا بما يتوق إليه الآخرون من تطلعات ، هذا الجهل ، والتعالي هو السبب لمقولة " ما فهمتني " .

وكم من عائبٍ قولاً صحيحاً وآفته من الفهم السقيم .

حينما نفهم الآخرين :

- **سوف نكون أقدر على الإقناع والتأثير :**

حينما ندخل دخائل النفوس ، ونبدأ نحلل التصرفات ونقرأ ما بين السطور ، عندها تُقنع الآخرين ، وترتفع مصداقيتك عند الآخرين ؛ لأنك عالجت الأصل ودخلت في العمق ولم تنخدع بالشكل ، عندها نتبادل المشاعر ويعلم الآخرون أننا جادون في حبهم من الأعماق ، وتعجبني قصة **ثمامة بن أثال** ، حينما فهمه سيد البشر محمد ﷺ وقرأ ما بين السطور ، حينما كان مربوطاً في سارية المسجد ، عندها أسلم مدوياً بأجمل الكلمات قائلاً :

١- [سورة التوبة:الآية ١٢٨]



يا محمد والله ما كان على وجه الأرض أبغض إليّ من وجهك ، فقد أصبح وجهك أحب الوجوه كلها إليّ .[1]

- **نشعر بهم :**

الفهم العميق للآخرين يحتاج للشعور بهم ، حينها تؤمن بأنك تتعامل مع غرائز بشرية ونفوس آدمية ؛ الشعور بالآخرين يحتم عليك أن لا تنظر إلى الأرقام والنتائج فقط ، بل إلى العواطف والعقول فهي روح البشر ، نحن نريد شعوراً عمرياً في عام الرمادة ؛ حينما اسود لونه وتغير جسمه وخاف المسلمون عليه الضعف[2] ، الشعور بالآخرين هو تعامل مع الآخرين على أنهم أفراد يستحقون الاحترام والأهمية .

حينما نميز بين الأصوات فصوت المرأة الداخلي غير صوت الرجل الداخلي ، وهي رسائل وأصوات غير منطوقة ، فعندما يكون الطرف الآخر مهموماً أو واقعاً تحت ضغط نفسي تستطيع معرفة ذلك من خلال الملاحظة ، والمراقبة ، والوجه ، عن **مالك بن الحويرث** رضي الله عنه قال : أتيت إلى النبي ﷺ ونحن شببة متقاربون فأقمنا عنده عشرين يوماً وليلة وكان رسول الله ﷺ رحيماً رفيقاً، فلما ظن أنا قد اشتهينا أهلنا - أو قد اشتقنا ، سألنا عمن تركنا بعدنا ، فأخبرناه ، قال : **ارجعوا إلى أهليكم فأقيموا فيهم وعلموهم ومروهم ..**[3]

- **نبتسم من الأعماق :**

قال **جوزيف أديسون** أحد كبار كتاب المقال الإنجليزي : الابتسامة بالنسبة للإنسان كالشمس بالنسبة للزهور ، إن الابتسامات قليلة وضئيلة الشأن ، ولكنها عندما تتناثر بطول

١- أخرجه البخاري برقم ٤٣٧٢ ، ومسلم برقم ١٧٦٤

٢-جولة تاريخية في عصر الخلفاء الراشدين ص٢٦٥

٣- أخرجه البخاري برقم ٦٣١ ومسلم برقم ٦٧٤



طريق الحياة تؤدي إلى أثر طيب لا يمكن تخيل مداه ، الابتسامة سرعان ما تنساب إلى داخلك وتجعلك تشعر بالبهجة وبارتفاع المعنويات ، في الحلقات التعليمية التي يذيعها الراديو يُطلب من الطلاب أن يبتسموا عندما يمسكون بالميكرفون ، وذلك مع أن المستمعين لا يمكنهم أن يروا تلك الابتسامة ، فعندما يتحدث الفرد والابتسامة تعلو وجهه يكون صوته حينئذ أكثر وداً ودفئاً.[1]

إنها الابتسامة التي لن تستغرق أكثر من لمح البصر لكن ذكراها يبقى إلى آخر العمر ، قد تشتري البسمات المزيفة ولكن لن تشتري بسمة الأعماق ، وهي البسمة الصادرة من القلب نتيجة فهم الآخرين وحبهم المتبادل ، إن الخداع لا يؤثر في الآخرين وإنما يؤثر فيهم الشعور الصادق تجاههم ، يقول **جوزيف أ . كينيدي** في كتابه : **استرح ثم قم بالبيع** : تعلم أن تبتسم في داخلك ، إن ما يتسرب إلى لا وعي عميلك هو الإحساس وليس تعبيرات وجهك...[2]

إنها مصداقية " **لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق** "[3]

• **تعطيهم المتنفس للتعبير :**

الفهم العميق للطرف الآخر يعطي متنفساً نفسياً لإخراج ما يثقل صدورهم ، هذا المتنفس يساعد على كسر الحواجز ، وتختفي الأسرار ، ويصبح الحديث من الروح للروح ، لأن أعظم حاجات البشر هو البقاء النفسي ، أن يُفهم وأن يثبت ذاته وأن يُقدّر ، يا إخوة ! الناس تعاني من كبت نفسي عميق ، الناس بحاجة إلى من يفتح قلبه وأذنه لهم ، هذا المتنفس هو الذي

---

١ - النجاح للمبتدئين ص ١١٦

٢ - نقلاً من كتاب كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس ص ١١٦

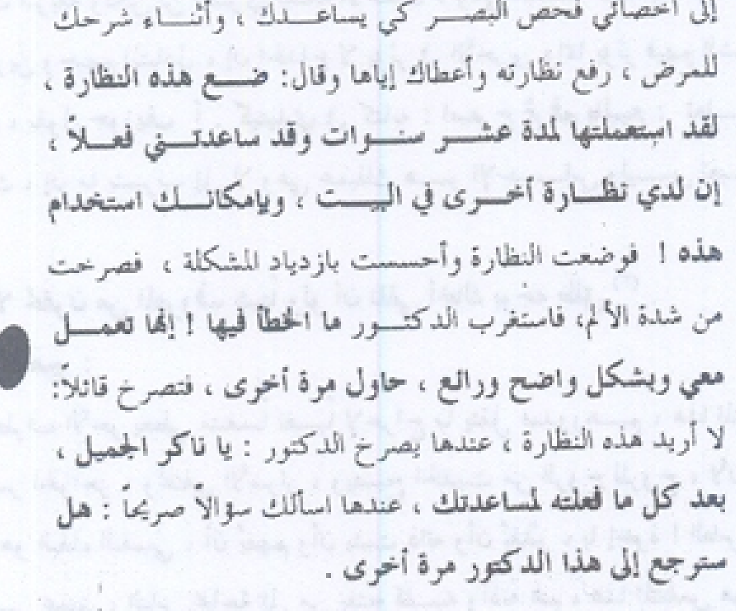
٣ - أخرجه مسلم برقم ٢٦٢٦



جعل من خالد بن الوليد ينتقل من الكفر إلى الإسلام ، وهو السؤال الخارج من فهم عميق من سيدنا محمد ﷺ : " أين خالد ؟ ما مثل خالد جهل الإسلام "[1]

إنها روح السؤال الحقيقية الخارجة من فهم عميق ، جعلت من خالد يسلم ويبلي بلاءً حسناً في الإسلام .

- تشخص قبل العلاج :



افترض أنك كنت تعاني من مصاعب في النظر وقررت أن تذهب إلى أخصائي فحص البصر كي يساعدك ، وأثناء شرحك للمرض ، رفع نظارته وأعطاك إياها وقال: **ضع هذه النظارة ، لقد استعملتها لمدة عشر سنوات وقد ساعدتني فعلاً ، إن لدي نظارة أخرى في البيت ، وبإمكانك استخدام هذه !** فوضعت النظارة وأحسست بازدياد المشكلة ، فصرخت من شدة الألم، فاستغرب الدكتور **ما الخطأ فيها ! إنها تعمل معي وبشكل واضح ورائع ، حاول مرة أخرى** ، فتصرخ قائلاً: لا أريد هذه النظارة ، عندها يصرخ الدكتور : **يا ناكر الجميل ، بعد كل ما فعلته لمساعدتك** ، عندها أسألك سؤالاً صريحاً : **هل سترجع إلى هذا الدكتور مرة أخرى .**

موقف مضحك ، هل تعلم أنا نطبقه على كثير ممن هم حولنا ، على كل من يربطنا بهم دور! إنها سمة جميع المحترفين ، إن لم يكن لديك فهم عميق للآخرين فلن تشخصهم ، ولن تصف لهم العلاج، عندها تكون مثل طبيب المجلات يسأله القارئ ويجيب عن بعد ، لكن رجال

١- موسوعة عظماء حول الرسول ١/ص ٦٨٣



صناعة النجاح هم أطباء ، فلا يقدمون لمصاب السكر علاج مرض الصدر ، بل يقدمون لكل مريض ما يناسبه من العلاج .

إن الوصفة قبل التشخيص هي بمثابة فرض الآراء قبل السماع ، الإجبار على رؤى معينة دون الشعور بالآخرين ، انظر للوصفة العمرية لعمرو بن العاص ، الوصفة النابعة عن فهم عميق " **ما ينبغي لأبي عبد الله أن يمشي على الأرض إلا أميراً** "[1]

الفهم بعمق ويصحح الوصف ، عندها تزداد الثقة من الآخرين .

وحتى نفهم الآخرين :

- **تشعر الآخرين بالكرامة :**

إشعارهم بآدميتهم ، وأنهم أصول وليسو آلات ، إن الإطاحة والإمساس بالكرامة هي الخطيئة التي لا تُغتفر عند البشر ، عندها توقع نفسك والآخرين في المتاعب النفسية .

إنه النص العمري القائل : " **متى استعبدتم الناس وقد ولدتهم أمهاتهم أحراراً** "[2]

أن تعطيهم حقوقهم وواجباتهم ، أن تعيد لهم العنصر المفقود من داخلهم وهي الثقة ، لا تشعرهم بالاستغلال أو أن تستنزف قدراتهم .

من الكرامة أن تتعامل مع من هم أقل منك باحترام وأدب ، معاملة : **خدمت النبي ﷺ عشر سنين فما قال لي : أف قط ، وما قال لشيء صنعته : لم صنعته ؟ ولا لشيء تركته : لم تركته**[3].

أن تسأل عنهم وتتفقد أحوالهم ، ولا تهمّشهم ، عندها تودع أكبر رصيد للكرامة البشرية في قلوبهم ، ألم تسمع لكلمة **عمر بن عبد العزيز** حينما سأل أحد الغزاة فقال له : **هل سلم**

١- رجال حول الرسول ص ٦١٨ وموسوعة عظماء حول الرسول ٢/ص١٤٣١

٢- التاريخ الإسلامي ٣/ص٢٠٧

٣- أخرجه مسلم برقم ٢٣٠٩



المسلمون ؟ قال : نعم ، قال : كلهم ؛ قال : نعم إلا رجلاً واحداً ، عدلت به دابته فسطح في الثلج ، قال : فصنع ماذا ؟ قال: فهلك ، **قال عمر بن عبد العزيز : لقد أطلقتها غير مكترث ، عليَّ بفلان " كاتبه " فكتب إلى عامله معاوية قائلاً : إياك وغادات الشتاء ، فوالله لرجل من المسلمين أحب إليَّ من الروم وما حوت.**[1]

إنه المعنى المفقود في المجتمع ، إكرام البشر ، وبكافة الطبقات والمستويات

قال تعالى : ﴿ ۞ وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِيٓ ءَادَمَ وَحَمَلْنَٰهُمْ فِي ٱلْبَرِّ وَٱلْبَحْرِ وَرَزَقْنَٰهُم مِّنَ ٱلطَّيِّبَٰتِ وَفَضَّلْنَٰهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا ﴿٧٠﴾ ﴾[2]

- **تضع نفسك مكانه وبعمق:**

اشتريت سيارة جديدة ، وأثناء قيادتك لها ، تعرضت لحادث تصادم ، وحينما خرجت من سيارتك لتقابل الطرف الآخر ، اعتذر وقال لك: الآن خارج من المستشفى بعد سماعي لخبر وفاة والدي!! ما هو شعورك في هذه اللحظة ؟ لماذا انقلبت مشاعرك انقلاباً كبيراً ، السر هو أنك وضعت نفسك مكانه ، وشعرت به ، ولن يكون ذلك إلا حينما تودع البرج العاجي وتنزل مع الناس ، وتتحسس مشاعرهم ، **قال ابن حزم : من أراد الإنصاف فليتوهم نفسه مكان خصمه فإنه يلوح له وجه تعسفه**[3] .

دورنا المهم أن نتعلم العمل مع الطبيعة الإنسانية وليس ضدها ، إنه المعنى المبسط للمثل الصيني القائل : **لن تفهم الذي أمامك حتى تمشي في حذائه ألف خطوة** ، الفهم العميق النابع من إحساس، عندها صدقني ستزول معظم المشاكل ، إن ثلاث أرباع المآسي وسوء الفهم في

١- رسائل العاملين ص٢٠٩

٢- [سورة الإسراء:الآية ٧٠]

٣- نقلاً من أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة ص ٧٥



هذا العالم سيختفي إذا وضع كل منا نفسه في موضع من يختلف معهم لكي يفهم وجهة نظرهم إنها بصمة غاندي [1] التي بصمها لعلاج مشاكل الناس ، وقبل ذلك كله بصمة عظيم الناجحين سيدنا محمد ﷺ " **إن هذه الأمة جُعل عافيتها في أولها وسيصيب آخرها بلاء وأمور تكرهونها، فمن أراد أن يزحزح عن النار ويُدخل الجنة فلتأته منيته وهو يؤمن بالله واليوم الآخر وليأت إلى الناس الذي يُحب أن يُؤتى إليه** ." [2]

النجمة المفقودة :

كيف ترى هذه الصورة ؟ هل تراها نجمة ؟ أم تراها خمسة حروف **V** ؟

الصورة تختلف بالطبع ، نعم فالأشياء ليست دائماً كما تبدو لنا !

حتى تفهم لابد أن تضع نفسك مكان الطرف المقابل ولن يتم ذلك حتى ترى بمنظوره ، إنها النظرة من امرأة باغية زانية حينما رأت كلباً يلهث فقالت : **لقد بلغ هذا مثل الذي بلغ بي ، فسقته فدخلت الجنة** [3]

- التواضع :

التواضع النابع من الإحساس بالآخرين وعدم إظهار التعالم والنصائح المخدوشة والملبوسة بلباس الحب ، التواضع الذي يزيل الغرور والتعالي ، فتحترم ما في ضمائرهم وتقدر ذواتهم وإرادتهم المستقلة ، وتقدر ما وصلوا إليه وما عجزت أنت عنه ؛ فتتعلم منهم ما تجهله وبصدق ، عندها " **وما تواضع أحد لله إلا رفعه** " [4]

١- إدارة الأولويات ص ٣١٨

٢- أخرجه مسلم برقم ١٨٤٤

٣- أخرجه البخاري برقم ٣٣٢١ ، و مسلم برقم ٢٢٤٥

٤- أخرجه مسلم برقم ٢٥٨٨



وحتى تفهم الآخرين :

- لابد من التعقل ، وتحليل الأمور بشكل صحيح .
- الشجاعة إلى كلمة **أنا آسف** ، الكلمة المحذوفة من قاموسنا .
- التمييز بين الأصوات والتعامل مع ما يناسبها من لغة، عند ذلك وضعت نفسك في سلم النجاح لإتقان لغة المشاعر وهي فهم الآخرين ، عندها دع الآخرين يفهمونك ، كن واضحاً ، كن صادقاً ، كن أميناً ، كن ناصحاً ، كن مشفقاً ، عندها سيبادلونك نفس الشعور و الإحساس .

الإنصات العميق :

الذي لا يعرف كيف يتكلم، لا يعرف كيف يسمع ، والذي لا يعرف كيف يسمع لن يفهم، تقول مجلة ريدرز دايجست : **إن كثيرا من الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم ، بل ليستمع إليهم** [1]

إن أكثر الناس يعلم مهارة الإنصات ، ولكن عن خلق شخصي ليس عن مهارة وتدريب، إن الإنصات النابع من الداخل والمصقول بالتدريب هو إنصات حقيقي نابع عن تعليم .

حينما نسمع :

- **نأخذ بيانات حقيقية** : وبيانات دقيقة ، نعمل من خلالها مع واقع موجود في رأس وقلب الذي أمامك متجنبا سرعة الاستنتاج وتفسير الكلام حسب خلفيتك وقناعتك .
- **ترتاح النفس** : وبالذات حين الشعور بالألم أو حينما تشعر أن رأيك هو الأفضل فتسمع فتتنازل نتيجة لوصولك للحق ، عندها تسكن النفس وتهدأ وترتاح .

تعلم مبدأ : ﴿ ۞ قَالَ سَنَنظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنتَ مِنَ ٱلْكَٰذِبِينَ ﴾ [2]

١- قواعد وفنون التعامل مع الآخرين ٤ / ص ٥٩

٢- [سورة النمل:الآية٢٧]



وهي مهارة السماع من الطرفين والتأكد والتثبت ، وتشعر أن الذي أمامك بشر يصيب ويخطيء فتتأكد من صحة المعلومات لتبني من خلالها ، وقديماً قيل : **إذا جاءك الرجل وقد فقئت عينه فلا تحكم له حتى ترى الآخر فلعله فقئت عيناه .**

- **أحقق الطبيعة البشرية** : وهي وصية أبي الدرداء رضي الله عنه حينما قال : **أنصف أذنيك من فيك ، فإنما جعل لك أذنان اثنتان وفم واحد لتسمع أكثر مما تقول**[1]
- **نتعلم الشجاعة** : وهي القيمة في كلمة أنا آسف ، **أخطأت عليك** ، الاعتراف الحقيقي لا الشكلي، وتعترف بتصرفاتك السيئة ، عندها سنكون صادقين في التغيير ، ويزداد حب الناس لنا.
- **لاختصار الوقت والجهد** : فترى العالم الخاص والمحيط في مشاعره ولتشخص حالته فتصف له الدواء ، بعض الناس يعترض على الاستماع بحجة أنها تأخذ وتستغرق وقتاً طويلاً لكنه يختصر كثيراً من السنوات التي سوف تقضيها في سوء فهم واتصال ، لأن أي سوء تفاهم ، معناه سوء سماع ، معناه سوء إنصات .

مثال

فجأة هبت نسمات قوية بعثرت أوراقك في أنحاء الغرفة ، فبدأت تركض في أنحاء الغرفة محاولاً بيأس جمع تلك الأوراق ، وفي النهاية انتبهت ، أن من الأفضل أخذ عشر ثوان من وقتك لكي تغلق النافذة .

هذا الوقت سيوفر لك جهد سنوات ستضيع في التبرير والدفاع وقد ينتهي بقطع روابط العلاقة .

- **لأقرأ وأستمع إلى الرسالة المجهولة** : وهي قراءة ما بين السطور ، كل إنسان أثناء الكلام وأثناء التنفيس ، بداخله رسالة مجهولة ، استيعاب هذه الرسالة الغير منطوقة يضمن لك حقيقة

١- العوائق ص ١٦٨



الفهم ، ابحث عن الأفكار المجهولة لا مجرد الكلمات ، افحص وغص في العبارات والأعماق ، عندها يشعر الآخرون بالأمان فينفتحوا لك أكثر.

- **حتى أعمل بوصية سيد البشر** : وصية سيدنا محمد ﷺ لجرير في حجة الوداع " **استنصت الناس** "[1] الوصية النبوية الغالية في مهارة الاتصال والعلاقات .
- **حتى أصل إلى الحق** : أسمع لا لكي أحقق أهدافي ، وإنما للوصول للحق ، فمشاعرك وحقوقك ليست أكثر أو أقل أهمية من تلك التي تخص الآخرين ، بل تتساوى بالأهمية ، ولكن الحق أعلى وأحق ، نريد نفسية عمر بن الخطاب في قوله " **ما حاججت أحداً إلا وتمنيت أن يكون الحق على لسانه** "[2] نفسية التجرد للحق لا للأهواء النفسية .

وحتى نسمع :

- **لابد من التعليم والتدريب :**

فهي مهارة تكتسب وليست موروثة ، وتعلمها أمر هين ، إن محاولة الإكثار من مقولة " **نيتي حسنة ولا اقصد** " محاولة باءت بالفشل مع الزمن البعيد ، عندها تنكشف حقيقتك ، وعندها تفقد مصداقيتك ، فالناس يرفضون أي محاولة للخداع " **وكم من مريد للخير لن يصيبه** "[3]

- **نسمع حتى ... " أفرغت ؟ " :**

وهي أن نسمع كل شيء ، الغث والسمين فلا نقاطع ونملل ونميز بين الحقائق و المشاعر والآراء والأفكار ، ونسمع بأذن صاغية ؛ بأذن **عطاء بن أبي رباح** الذي ينصت إلى حديث

١- أخرجه البخاري برقم ١٢١، ومسلم برقم ٦٥

٢- رسائل فتيان الدعوة ص ٣٠٤

٣- من مقولة ابن مسعود كما رواه الدرامي في المقدمة برقم ٢٠٤، وصحح الألباني رحمه الله إسناده في السلسلة الصحيحة برقم ٢٠٠٥



شاب حتى كأنه يسمعه لأول مرة ، فحينما انتهى الشاب وانصرف ، عجب الحاضرون منـه ، فقال : **والله إني لأعلم الذي قاله قبل أن يولد .**[1]

- **الإنصات وبعمق :**

وهي توجيه كافة الأعضاء من أذن وقلب وعين فأنت تسمع من أجل الإحساس والمغزى ، وبصبر كبير للبحث عن حقيقة ، تسمع وبنيه الفهم ، وتوظف قدراتك لذلك ، ولا تكن مثل:

﴿ وَلَقَدْ ذَرَأْنَا لِجَهَنَّمَ كَثِيرًا مِّنَ ٱلْجِنِّ وَٱلْإِنسِ لَهُمْ قُلُوبٌ لَّا يَفْقَهُونَ بِهَا وَلَهُمْ أَعْيُنٌ لَّا يُبْصِرُونَ بِهَا وَلَهُمْ ءَاذَانٌ لَّا يَسْمَعُونَ بِهَآ أُوْلَٰٓئِكَ كَٱلْأَنْعَٰمِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ أُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلْغَٰفِلُونَ ﴿١٧٩﴾ ﴾[2]

فآذانهم لا تسمع بعمق لذلك لم يفهموا، فالكلمات كانت في الآذان ولم تحدث دوياً في القلب .

- **تمارس الاستماع بطرق متنوعة :**

فلا أسمع للجميع بنفس الأسلوب ، فكل له أسلوبه الذي يناسبه ، ولن يتم ذلــك إلا بفـهم الطبائع النفسية للطرف المقابل ، فبعضهم يحتاج للسؤال والآخر لتحريك الرأس.... أما إذا كان أسلوبي واحد فالنتيجة مع الكل واحدة .

- **استمع للإنصات والفهم لا لتجهيز الرد :**

بعض الناس يستمع ليفهمه الآخرون دون أن يُكلّف نفسه عناء فهم الآخريـــن ، أو يستمع لتجهيز الرد .

١-كيف تحاور ؟ ص ١٨

٢_ [سورة الأعراف:الآية١٧٩]



نصيحة

" إذا انتقدك الآخــرون وتكلمــوا وانتهى كلامهم ، تجنب ردة الفعل وتعود أن تقول لهم شكرا ومن قلــب صــادق وبالذات في وقت لا يتوقعه منك الآخــرون، عنــدها لا تستعجــل الأحكام ، وخذ مزيدا من الوقت للتفكير " .

- **إذا خالفك الآخر ، فلا تهدم رأيه ولا تظهر عواره ونقصه :**

احترم عقلية الطرف الآخر ، ويا سبحان الله ! القرآن يعرض آراء المخالفين ، حتى في الآراء التي فيها شناعة : ﴿ وَقَالُواْ لَن يَدْخُلَ ٱلْجَنَّةَ إِلَّا مَن كَانَ هُودًا أَوْ نَصَٰرَىٰ ۗ تِلْكَ أَمَانِيُّهُمْ ۗ قُلْ هَاتُواْ بُرْهَٰنَكُمْ إِن كُنتُمْ صَٰدِقِينَ ﴾(١)

هذه القدرة على فهم الرأي الآخر ، وعرضه والاستعداد المطلق للتنازل لو استطــاع المقابل أن يثبت حجته ﴿ قُلْ إِن كَانَ لِلرَّحْمَٰنِ وَلَدٌ فَأَنَا۠ أَوَّلُ ٱلْعَٰبِدِينَ ﴾(٢)

هذه توجيهات من رب العالمين ، يعلمنا فيها كيف نتعلم رقي الأخلاق في السماع ..

أساس الفكر الغربي للسماع والإنصات هو اكسب وكسب ، لكن في الــدين الإسلامي هو الوصول للحق ، فليكن عندك الاستعداد التام للتنازل عن رأيك إذا ثبت أنك مخطئ .

ثنائية الأساس في لغة المشاعر :

- **ما هي نيتك ؟ لماذا تسمع ؟ لماذا تفهم ؟ هل ليحققوا أهدافك ومصالحك أم ماذا ؟ لماذا تبتسم لهم ... لماذا ؟ .**

١- [سورة البقرة:الآية ١١١]

٢- [سورة الزخرف:الآية ٨١]



كن صاحب نية حسنة وصاحب هدف نبيل ، عندها تتضح نيتك وإلا فسوف تتعامل بطريقة الدفاع والتبرير والحذر وعدم الثقة ، عندها تنهدم العلاقة .

إنك إن استطعت أن تخدع غيرك لن تستطيع أن تخدع نفسك ولن تخدع ربك فالقضية ليست شكل بل عمق ضميري متصل بالسماء .

- **تكوين الرغبة الصادقة في فهم المشاعر والتعاطف مع البشر** ، عندها تحلى بالصبر .. ثم الصبر ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱصۡبِرُواْ وَصَابِرُواْ وَرَابِطُواْ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ۝٢٠٠ ﴾[1]

وما أعطي أحد عطاء خيراً وأوسع من الصبر .[2]

١- [سورة آل عمران:الآية ٢٠٠]

٢- أخرجه البخاري برقم ١٤٦٩ ، مسلم برقم ١٠٥٣





نجوم النجاح التسعة

النجم السادس : فريق البنيان المرصوص

قال تعالى : ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَ فِي سَبِيلِهِۦ صَفّٗا كَأَنَّهُم بُنۡيَٰنٞ مَّرۡصُوصٞ ﴾ [سورة الصف آية ٤]



عندها تجد :

- لغة البناء .
- أسرار التميز القيادي .
- نظرية MASLOW في حاجات البشر .
- المواصفات السبع للفريق .
- إخراج النموذج للاقتداء .

إن الإنسان لا ينجح نجاحا طويل المدى إن كان يعمل بمفرده ، فريق البنيان المرصوص باختصار أن الكل أعظم من مجموع أجزائه ، فجهدي وجهدك يساوي نتائج أكبر من مجموع الأفراد، وهو ثالث أنواع النضج وهو الاعتماد المتبادل ، فواحد + واحد قد يساوي ثمانية أو أكثر بكثير، إنها تجربة حقيقية تدعوك للمشاركة والبناء نحو صناعة النجاح .





دعوة للتماسك :

إنني أدعو إلى التلاحم الداخلي والخارجي للأفراد ، إلى بيئة مُرضية للجميع تتغذى بالاحترام والتقدير وخلق الفرص لانتاج جيل **نجاح القرن الحادي والعشرين** ، مشكلتنا أننا خسرنا كثيراً من الطاقات ، وأصحاب الفكر من خلال ما تدّعيه بالتلاحم الذي أظهر لنا ومع الزمن أنه تلاحم شكلي بسبب التسلط والكبت ، عندها فقدنا معنى التلاحم ، فالإنسان الفاقد لروح التلاحم الحقيقية إنسان لا ينجح على المدى البعيد ، **ومن مشاكلنا أيضاً** أن هناك أشخاصاً شديدي التبعية يحاولون تحقيق نجاح في واقع اعتمادي ، فهم إما يعتمدون على استعارة قوة من مركز سلطتهم وينهجون مبدأ **اربح / تخسر** أو أنهم يعتمدون على شعبيتهم مع الآخرين وينهجون مبدأ **اخسر / تربح** ، مبادئهم خداع في خداع ثم يطلبون روح فريق العمل .

إننا نقدر الاختلاف بين البشر ، وأنماطهم وحياتهم ، وادعوا إلى تقدير ذلك من خلال روح فريق البنيان المرصوص لننتج جيلا معدا إعدادا مميزا للخدمة والمساهمة والبناء ، وأقل تشبثا بأخطائه وأقل أنانية ؛ جيلا أكثر انفتاحا وأكثر ثقة وأكثر عطاء وحبا وتلاحما ، جيلا له رؤية نحو صناعة النجاح.

محور للبناء :

الفريق هم مجموعة من البشر مجتمعين معا يوجههم هدف عام ويكافحون من أجل أعلى النتائج ، وهو بمثابة محطة توليد لطاقات كامنة لأن كل فرد يقدم مساهمة فريدة من نوعها .

أسباب قوية لتكوين فريق	أسباب ضعيفة لتكوين فريق
• لحل المشاكل بالاستفادة من مواهب عدد من الأفراد . • لتنمية الشعور بالاتحاد والصداقة والحب	• التخفيف من عبء العمل على المشرف ، فالبشر عندها يكونون آلات . • مساعدة الموظفين على نقل وتبادل المعرفة



أثناء التنفيذ . • لزيادة الإنتاج وذلك بالتشجيع و خلق جو من التعاون . • إتاحة الفرصة لزيادة الاتصال بين الأعضاء والمشرفين على تنفيذ مشروع ما. • لتحقيق حل قد يكون غير محبب للبعض ولكنه رغبة الغالبية العظمى .	فيما بينهم لتوفير تكاليف تدريبهم . • لإظهار النتائج فقط لتلقي المدح والإطراء، وإني أنا العنصر الفعّال . • لإعطاء الآخرين نموذج الفعالية الشكلية ، وأن المشرف على علم بما يفعل والفريق متعاون شكلاً ...كلها لأسباب شكلية نخدع بها الآخرين .

محور البناء :

أنك حينما تتعامل مع بشر يتطلب منك أن تكون على مهارة عالية وفائقة في العلاقات الإنسانية الطيبة ، ويتطلب منك إدراكاً عميقاً للفروق الفردية ، وكيف يمكن بناء فريق البنيان المرصوص من خلال الاختلاف والفروق .

محور نجاح فريق البنيان المرصوص هو البناء على نقاط القوة وتعويض نقاط الضعف .

القائد الباني :

من هنا ، ومن قمة العلو يخرج القيادي لإدارة فريق البنيان المرصوص ، وقديماً قيل : **جيش من الأرانب يقوده أسد ، أفضل من جيش أسود يقوده أرنب .**

وصنّاع النجاح يقولون : **جيش من الأسود يقوده أسد هو الأفضل .**

فالقائد : هو الشخص الذي يستعمل نفوذه وقوته ليؤثر على سلوك وتوجهات الأفراد من حوله ليوجههم لإنجاز أهداف محددة .

فبناء الفريق يتيح لك الفرصة الرائعة لإبراز أحسن الصفات الموجودة في الأشخاص الآخرين وحل المشاكل .

ومهمة القائد تبدأ من إتقان أبجديات السمات الإحدى والعشرين لتصبح القائد الباني :

السمة الأولى : القائد الوجداني : فهو يساهم في تبادل العلاقة مع الأفراد ، ويستحوذ على قلوبهم ويبشر بذور الحب والإخاء ، يساهم في حل مشاكل الأفراد والاستقرار العائلـــي .

السمة الثانية : القائد الرحيم : فلم يهجر الحب قلبه ، كلمته لينه ، محبوب لدى الأفراد ، مسامح ويقبل الأعذار ، قلبه كبير ، يعطي ولا ينتظر من الآخرين شيئا ، يحب وبلا شروط .

السمة الثالثة : القائد المتفقد : متفقد للنبض الداخلي للأفراد ، يشعر ويحس بهم ، يتفقد أفراده ويزورهم وخاصة لمن هم أقل منه ، فيتفقد همومهم ومشاكلهم ؛ شعاره:﴿ وَتَفَقَّدَ ٱلطَّيْرَ فَقَالَ مَالِىَ لَآ أَرَى ٱلْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ ٱلْغَآئِبِينَ ﴾(١)

السمة الرابعة : القائد الخدوم : فسؤاله : **كيف يمكن أن أساعدك ؟** ويفرغ وقتا من أجلهم ، ولا يوجد حواجز معنوية ، قائد إن كان معهم لا يعرف ، شعاره : **" أنا أخ ، لكــــم وأمنحكم السلطة من خلال حبي وصبري وحزمي ، وأحبكم بدرجة لا أسمح لكم بعمل ما هو أقل من الممتاز ، ولكني لا أكرهكم عليه ؛ بل أدعوكم إليه "** .

السمة الخامسة: القائد المحاط : القائد الذي يحاط من حوله بقادة وليس بأتباع ، يتمنى مثله قائدا، مثل عمــر بن الخطــاب حينما قال لأصحابه : تمنوا ، فتمنى كل واحد أمنيـــة ، فقال عمر بن الخطاب : ولكني أتمنى بيتا مملوءا رجالا مثل أبي عبيدة ، وسالم مـولى أبي حذيفة .(٢)

١- [سورة النمل:الآية ٢٠]

٢- رسائل العاملين ص ٢٩٤





- تقوم واحدة من كبريات شركات خطوط الطيران بعقد مؤتمر في باريس مدته أربعة أيام لأعضاء مجلس الإدارة : " تقليل التكاليف " وتصدر قائمة الأعمال بحث تسريح عدد ضخم من الموظفين لضغط الإنفاق طبعا .
- في أيام اليسر تكثر الإدارة الأرباح ، وفي أيام العسر تحصد المكافآت والأرباح .

السمة السادسة : القائد العملاق : صبور على تحقيق حلمه إلى واقع وحقيقة ، صاحب رؤية مستقبلية يردد : إن عملا كادحا بلا رؤية يعطي عبودية ، ورؤية بلا عمل تظل حلما وسرابا ، رؤيتي تمتزج بمنهج عملي لأنها تشعل حماسي وتفجر طاقتي .

س/ أيهم أفضل ؟

	الأب الأول	الأب الثاني	الأب الثالث
العرض	أب يصيح في وجه ابنه قائلا : استذكر دروسك .. ثم يخرج ملحا على ابنه .	والآخر يصرخ: اجعل التفوق هدفك .	وآخر يقول : ينبغي أن تستذكر دروسك لأن المذاكرة هي الطريق لتحقيق تفوقك .
التحليل	نموذج للعبودية ... منهج بلا رؤية .	نموذج الحلم ... رؤية بلا منهج .	العملاق رؤية ممزوجة بعمل .



السمة السابعة : القائد المحفز : لماذا تتعثر عشرات ومئات الشركات في تنفيذ خططها ؟ ألا تسمع بمؤسسة لا يدين أفرادها بالولاء لها ! **القائد المحفز** : هو المشجع المساعد في الإبداع وتوليد الطاقة في الأفراد ويفضي إلى نتيجة ناجحة .

صورة التحفيز اليوم خارجة من أسس اقتصادية صرفة ، لا مجال فيها للألفة أو التعاطف فقد تستطيع شراء كلامهم وعقولهم ، لكن لن تستطيع شراء قلوبهم وولائهم .

أعظم الحوافز للبشر ملخصة في نظرية MASLOW رائد علم النفس الإنساني المقسمة إلى الحاجات الخمس :

(١) حاجة التقدير .

(٢) حاجة الأمان .

(٣) حاجة الانتماء .

(٤) تحقيق الذات .

(٥) الحاجات الفسيولوجية .

عندما تشعلها في نفوس الآخرين وبصدق ، يتحمس الأفراد وبلا مقابل مادي .

السمة الثامنة : القائد النشيط : يجعل العمل أكثر نشاطا ، الكل يستمتع بالعمل وبتماسك الفريق، يطلب آراء العاملين من حوله .

السمة التاسعة: القائد المملك : يتيح للآخرين الفرصة للمساهمة في النجاح ، ويتيح مجالا لاتخاذ واختيار القرار ، ويعطي للعاملين المسؤولية عما يفعلون ، يمنح الآخرين الأمن الوظيفي لا الوظيفة الآمنة .

السمة العاشرة : القائد المفوض : يقلل من اعتماد الأفراد عليه ، ويقلل من اللجوء إليه في كل صغيرة وكبيرة ، ويعطي الصلاحيات اللازمة لإدارة العمل ، ويشجع المبادرات



الفردية في تحمل المسؤولية ، ويتيح للعاملين فرصة القيام بدور قيادي وفرصا للتآلف الاجتماعي .

استراحة هل تصدق :

- في دراسة نشرت في جريدة **USA . TODAY** سئل أصحاب العمل عما يعتقدون أن موظفيهم يحتاجون إليه بشدة ، وكانت الإجابة بأن الحاجة رقم ١ **هي الأجور المرتفعة** ، وأن الحاجة رقم ٢ **هي الأمان والاستقرار الوظيفي** ، وأن الحاجة رقم ٣ **هي إتاحة الفرصة للترقي** .
ولكن عندما سئل الموظفون نفس هذا السؤال ، كانت إجابتهم **بأن الأجور المرتفعة** هي الحاجة رقم ٧ وأن **فرصة الترقي** هي الحاجة رقم ١٢ ، وأن الأمان والاستقرار الوظيفي هي الحاجة رقم ١٣ ، وأما الحاجة رقم ١ بالنسبة للموظفين فقد كانت هي **العمل الممتع** ، وكانت الحاجة رقم ٢ **هي الحصول على التقدير عند إنجاز الأعمال،** والحاجة رقم ٣ **هي الإحساس بالاشتراك في صنع القرار** .[1]
- من حق أي موظف في مصنع " تويلدو " أن ينفق مبلغا يصل إلى ٥٠٠$ على أي مشروع تجريبي يرى أنه يمكن أن يسهم في رفع كفاءة الإنتاج وذلك دون الحصول على موافقات إدارية.

السمة الحادية عشر : القائد الموظف : يوظف قوة الأفراد في العمل الجماعي ، يوظف إبداعه وينشره بين الأفراد ، فيسمع وينصت للكل ، ويسمح لهم بالتعبير عن آرائهم ويشعرهم ؛ بأنهم أرصدة ثابتة لها معنى وقيمة ولهم قلوب ومشاعر ، ويشعرهم بشعار " معا في السراء والضراء" .

١- النجاح للمبتدئين ص ١٩ - ٢٠



السمة الثانية عشر : القائد الممكن : يتيح فرصة للتعليم ويتجاوز عن الأخطاء ولا يسمح بتكرارها، ويدع العاملين يضعون الأهداف لأنفسهم .

السمة الثالثة عشر : القائد المنجز : يشجع العاملين على التطوير ، ويتحدى العاملين ليتفوقوا على أنفسهم ، إنجازاته تتحدث عنه ، محبوب عند الجميع ، صاحب تدرج موزون .

السمة الرابعة عشر : القائد المحترم : يشد من أزر العاملين ، ويثني عليهم بصدق ويريهم تقديره وعرفانه ، ويحترم التزاماته ومواعيده .

السمة الخامسة عشر : القائد الشارح : يشرح للعاملين أهمية وقيمة ومعنى ما يفعلون فيشرح رؤيته بوضوح ، ويشرح أهدافه بوضوح ، ويجيد.ويتقن إيصال المعلومة .

استراحة إعلانات :

- تعلن إحدى الشركات عن طلب وظيفة ، وعن فتح باب جديد للسياسات الإدارية ، يشترط في المدير المتقدم للوظيفة التالي:

(١) يرفع شعار الباب المفتوح : نريد مديرا يفتح الأبواب ويصم أذنه وقلبه .

(٢) يرفع شعار البرج العاجي : نريد مديرا يعرف كل شئ ، ويتبع سياسة أنا فقط ، محذوف من قاموسه " **لا أعلم** " يتبع نظام سحق الأفراد .

- فتشوا عمن لا يمدحون أحدا ولا يعجبهم إنسان ، ولا يكفون عن التوبيخ والتأنيب ، تجدونهم في زمرة المكروهين .

السمة السادسة عشر : القائد المفكر : الذي يهتم بتجميع وتوظيف المعلومات لخدمة التفكير ، المصمم لصياغة رسالة المؤسسة ، المبدع والمبتكر والطامح لصعود القمة ، صاحب نظرة عميقة ذات بعد استراتيجي طويل الأجل ، يهتم بالخلوة الانفرادية للتأمل والتصور ، يحب التفكير في التغيير الواقعي .

السمة السابعة عشر : القائد المحرك : يهتم ببناء النفسيات ، ومساعدة الأفراد وتطويرهم بالتدريب المستمر ، يعامل الأفراد على أنهم أصحاب طاقات كامنة قابلة للتطوير والنماء، وظيفته الحقيقية اكتشاف هذه الطاقات وتوظيفها نحو الأفضل ، أفعاله لها صوت أعلى من أقواله ، فهو نموذج يحتذى به .

السمة الثامنة عشر : القائد المؤثر : يتقن فن الإصغاء إلى الفريق ، يتقن لغة المشاعر ويفهم الآخرين قبل الطلب بأن يفهموه ، مؤمن بأن نجاح الفرد هو نجاح المؤسسة ، لغة حديثه المبادئ والقيم ، يملك قدرة عالية من الأسلحة النفسية كضبط النفس ، والصبر ، يتفهم الآخرين ويتعامل معهم رغم أخطائهم مفترضا حسن الظن .

السمة التاسعة عشر : القائد الواضح : مبادئه وقيمه معلنة ، ويلتزم بها ، ولا يهدم ما بناه ، خطته معلنة ، رؤيته واضحة ، رسالته واضحة ، فهو واضح وليس شخصية محيرة ، لا توجد في مؤسسته أسرار خفية غير معلنة ، يتبع سياسة الباب المفتوح الحقيقية ، فيفتح بابه ؛ وأذنه للأفراد ، يتصل مع الآخرين بشكل واضح ومؤثر .

السمة العشرون : القائد الشجاع : يعترف وبشجاعة بقصوره وضعفه ويردد أنا جاهل ولا يترعج ولا يغضب من مصارحته بأخطائه ، شجاع بأنه يكفل للجميع حرية المحاولة والخطأ ، يتعلم ممن هو أقل منه مرتبة ، مبتسم دائما ، ولسان حاله إذا أغضبته شكرا ، يبادر بزمام الأمور ، يشعر بالمسؤولية ولا يلوم أحدا ، يتذكر حينما يوجه إصبع الإتهام إلى الآخرين أن أصابعه الثلاثة الأخرى تتجه إليه ، شجاع بأنه لا يصيب الآخرين بألم ، ولكنه يحمل الألم .



استراحة
وقفات :

إعلان : عندما يقال لك إن كل شئ يسير وفقا للخطة بشكل تام تأكد أنك تسمع إما لأحمق أو لكذاب .

القتل الحلال : حتى تقتل فريقا : أكثر الأشياء قتلا لمعنويات الآخرين وإزعاجهم هو إعطاؤهم مهاما دون توفير الأشياء اللازمة لتنفيذ هذه المهام .

هل تصدق : أن شركة "ريتز كارلتون" للفندقة تمنح للموظف الصغير ، مسؤولية اتخاذ القرار بإنفاق مبلغ يصل إلى ٢٠٠٠ $ دون أن يتعرض لأي مساءلة على أي إجراء يراه ضروريا لإرضاء أحد الولاء .

السمة الحادية والعشرون : القائد المتفائل : الذي يعرف نظرية شجرة الخيزران الصينية ، فيعرف قيمة الأرض وزرع البذور ووضع السماد والماء والعناية ويتفاءل ولا يستعجل النتائج ، لأنه يعلم قيمة تفاؤله أن المحصول الممتاز سيأتي في النهاية ، إنه قانون الحصاد مع التفاؤل المشرق .

المواصفات السبع لفريق البنيان المرصوص :

المواصفة	معناها
١ – العمل لهدف	يضعون أولا الهدف ، ويحددون لكل عضو دوره بشكل واضح ومحدد ، ويصلون في النهاية إلى شئ مشترك ، مثل فريق كرة القدم، منسجمين تجاه هدف واحد وهو الفوز .



٢- عدم وجود أنانية	النتائج التي تنتج عن الفريق تنسب لكل الأعضاء فيستخدمون شعار نحن ...وليس أنا.
٣- كل عضو يكمل الآخر ولا يكرر الآخر	هناك مثل أمريكي يقول : **إذا كنت موافقا لرئيسك دائما فأحدكما ليس له داع** . لابد أن يكون لكل عضو قيمة واضحة وإضافية ، مثل فريق كرة القدم لا يوجد حارسين في الملعب .
٤- الدافع الأساسي هو الإنجاز	فريق البنيان المرصوص كلامه قليل ، فريق ينقل الفكرة إلى واقع عملي ، إلى إنجاز مصحوب بإبداع فريد ، ولا يهتمون بالإنجاز المظهري المؤقت .
٥- الاستمتاع بتماسك الجماعة	شعارهم الثقة ، الثقة قيمة ليست محسوسة فهي لا تملك شكلا محددا ولكنها تتمحور حول أفعالنا ، وهي رصيد أساسي في القلوب. نجاحهم على المدى البعيد ، محافظين على تماسكهم، يدافعون عن أفرادهم، الثقة هي مصدر ؛ تجعل الأفراد يتشاركون بالمشاعر والأحاسيس .
٦- كل عضو من أعضائه له نفس الحقوق مع اختلاف الأدوار	ليس نفس الحقوق أي نفس الراتب ، بل نفس التقدير والاحترام والسواسية في ذلك .



٧- الانسياب الحر للمعلومات داخل الفريق	وجود الأسرار دليل عدم ثقة ، وتحمل النفوس مالا تطيق فالنفس، تحب معرفة المجهول ، فريق البيان المرصوص لا توجد أسرار بينهم ، صراحتهم متناهية .

وقفة انموذج عرض للاقتداء :

إمرأة من بني عبد الدار أخبرت باستشهاد زوجها وأخيها وأبيها ، فقالت : ماذا صنع رسول الله ﷺ ؟ فقالوا : هو بخير ، قالت : **كل مصيبة بعدك يا رسول الله جلل** [1]

أي صناعة لفريق مثل هذا النموذج ، جُهزت القلوب ، وبذرت البذور وسقيت بالماء تحت إشراف سيد البشر محمد ﷺ .

إنه النموذج المحتذى لإنتاج جيل نجاح القرن الحادي والعشرين .

١- رسائل فتيان الدعوة ص ١٩٣



الملتقى الثالث

للنجاح عشاق وروّاد .. وللنجاح بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجاح وهمي ونجاح موقت** .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال **محطة قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الأستاذ : **فيصل أبو الخير** لنرحل معه ومع الأخوة القرّاء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجاح** ، حيث قال :

من أسرار النجاح في الحياة

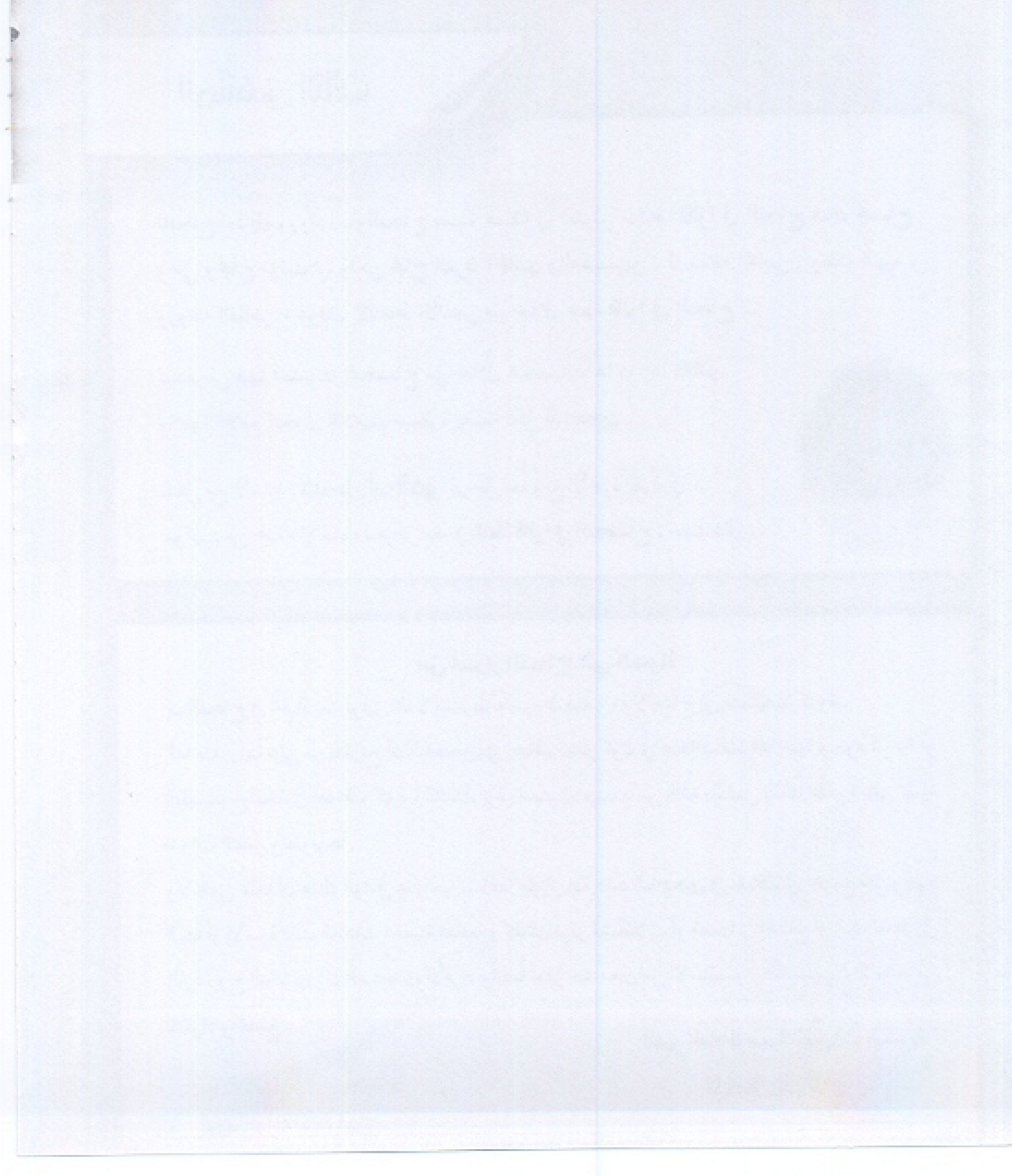
إن **النجاح** في الحياة بعد توفيق الله لا يشترط له شروط صعبة ، ولا يحتاج إلى متطلبات كثيرة .

لذا فقد رأينا على مر التاريخ أن الناجحين في حياتهم يشتركون في صفات متشابهة منها وجود الرغبة أو الطموح لتحقيق أهداف كبيرة وكذلك توفر مستوى جيد من الثقة بالنفس وثالثاً القدرة على تنمية قدرات النفس وتطويرها .

ولا يخفى علينا أن هناك عوامل خارجية تساعد على زيادة عدد **الناجحين** في حياتهم في المجتمع مثل وجود البيئة أو الأسرة ذات العادات الحسنة النافعة وكذلك توفر مشكلات أو قضايا في المجتمع أو البيئة تدعو إلى إثارة روح التحدي والمنافسة لدى الأفراد وأيضاً توفر حد معين من الاستقرار النفسي والاجتماعي للأفراد والمجتمع .

المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية

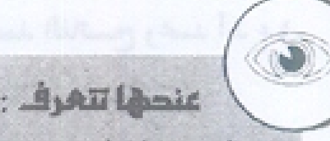
فيصل أبو الخير





النجم السابع : عشق الإبداع

تأخرتُ استبقي الحياةَ فلم أجد لنفسي حياةً إلاّ أن أتقدما



عندها تتعرف :

- العشق الحلال .
- مبدعون عبر التأريخ .
- عشريات أراك على القمة .

في ظل صراعات الحياة ، وتقدم العالم بسرعة فائقة ، وفي ظل تدهور كثير من العقول برزت لنا الحاجة في العشق الابداعي ، لنخرج بتلك الثروات المدفونـــــه وتطرد الاحتلال القابع في عقولنا .

عشق الإبداع :

أن يبدو إنتاجك جوهرة وألماس بين مختلف الأجناس ، وتظل صاحب عطاء مشع ومتميـــز وبارز ، **عشق الابداع** أن تصارع الجمود ولا ترضى بالموجود ، وتكسر طوق الصعاب والروتين وتتجاوز النجوم فتنثر ابداعك وجديدك بعين **عشق الابداع** .

عاشق الابداع يكره أن يذوب بين الآخرين ، يريد التميز والتقدم لا الجمـــود والتأخر، يريد إعادة أمجاد العقول الضائعة .

فتقدم **ياعاشق الابداع** ، وسابق فأنت الرابح ، فرحلة الألف ميل تبدأ بخطوة أولها عشق الإبداع .

مبدعون عبر الأزمان :

عشق الابـــداع هو عشق الجديد المتميز النادر الوجود ، وهي صفة مشتركة لدى كل الناجحين .

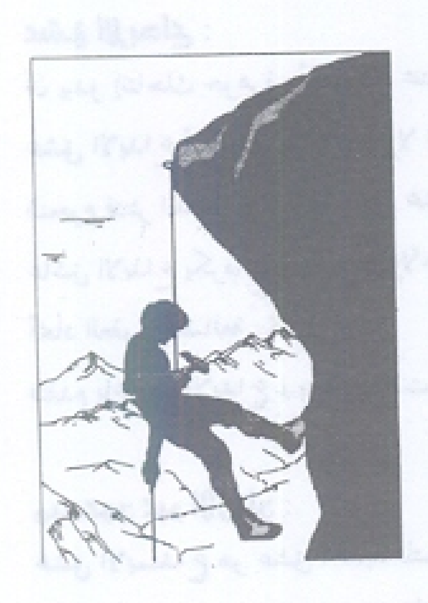
عشق الابـــداع ليس غريبا عليك فأنت منه وهو منك ، فأنت من زمرة **سلمان الفارسي** وسلمان

أبدع في فكرة حفر الخندق ، وأنت من زمرة **خالد بن الوليد** الذي قابل في مؤته مائتي ألف مقاتل، فأبدع في إحداث أصوات مرتفعة من أبواق ، وإثارة الغبار بالخيل ، فأوهم جيوش الـروم بوجود المدد الإسلامي الكبير فتراجع الروم ، وهل أنت غريب عن مجهول القادسية عند **ملاقاة الفـرس** ، حيث كانت خيول المسلمين تنفر من الفيلة ، فأبدع فكرة صنع فيلة من طين ، فتأنست به الخيل ، حتى ألفتها ، ففي المعركة لم تنفر الخيل من الفيلة ، وأنت من زمرة **محمد الفاتـح** ومحمد أبدع في فكرة نقل السفن عن طريق البر حين أغلق النصارى المضيق البحري بسلاسل عظيمة .

فالإبداع منك وأنت منه ، عشقه من قبلك **الشافعـي** في تدوين اصول الفقة ، فنتج عنه الرسالة ، وعشقه **البخاري** في تجريد الحديث الصحيح عن الضعيف ، فنتج عنه صحيح البخـاري ، وحثت أنت لتكمل المسيرة ، وتنجح **نجاح القرن الحادي والعشرين** .



عشريات أراك على القمة :



ولعشـق الإبداع أبعاد متمثلة في صعـود القمـم من خلال العشريات ، وضعت لتلهب الحمـاس ، وتطرد المحتلين من عقلك وتثق بقدراتك وتعشق الابداع .

أولاً : أنت فريد :

يُذكر أن أحد المزارعين في إفريقيا كان يملك مزرعة ، فسمع بإندفاع الناس للبحث عن حقـول الألماس في باطن الأرض ، وأن منهم من حقـق ثراء من ذلك ، فبـاع مزرعتـه وذهب يبحـث عن الألمـاس ،



وبحث كثيراً وأنفق أمواله ، ولم يعثر على شئ حتى افتقر وانتهى به الحال إلى الغرق في أحد الأنهار ، وبينما كان الرجل الذي اشترى مزرعته يعمل بها ويحفر الأرض عثر على حجر غريب الشكل فوضعه جانباً ولم يهتم به ، حتى رآه بعد مدة رجل يعرف الألماس فكشف عنه ونظفه فإذا ذلك الحجر قطعة ألماس وإذا تلك المزرعة من الحقول الغنية بالألماس.[1]

تُرى كم من الناس كصاحب المزرعة الاول ؟ أنت شيء لم يسبق له التأريخ ، ولن يأتي في الدنيا له شبيه ، الإبداع في داخلك ، اثره على الأرض ليتحسسه الآخرون إنها الحرب الخاسرة أن تكون غيرك ، فأنت أنت .

فأنت حينما تكون غيرك تشعل حرباً لقتل إبداعك ، فأنت أقوى من جيوش هتلر لو أردت ، أنت تملك أقوى حافز وأقوى سلاح هو تفردك "**كل ميسر لما خلق له**"[2] قانون نبوي عظيم في التقسيم فأنت مبدع في جانب ، فافهم نفسك واكتشف إبداعك ، انطلق من طاقة الأعماق الهائلة فأنت قادر على عشق الإبداع ، فأنت لست جرم ، بل أنت عالم القرن الحادي والعشرين :

وتزعمُ أنكَ جرمٌ صغيرٌ وفيكَ انطوى العالم الأكبرُ.

فقيمتك ما تحسن ، فأحسن **عشق الإبداع** فأنت فريد ...

ثانياً: أنت جاهل:

أنت في اللحظة التي تشعر فيها أنك عالم وتفهم كل شئ تبدأ خطوات السقوط تتسارع إليك ، مهما وصلت في قمة العلم ، وقمة النجاح فأنت جاهل وقاصر في جوانب ، حينها تلتهب شعلة الارادة للتعلم في نفسك **فتعشق الإبداع** .

١- طريق النجاح ص ٤٤

٢- أخرجه البخاري برقم ٤٩٤٩ ومسلم برقم ٢٦٤٧



ثالثاً : أنت قوي بأخيك :

لأنك تعشق الإبداع ، تحتاج إلى معين ، وبالذات في وقت الكبت والوحدة والغــربة ، عندها اقضِ وقتك مع مُعينٍ مُبدع ، يساندك ويعينك ويقويك ، فيقوي فكرتك ويبلــورها ، هناك نماذج عديدة لأناس مبدعين حاول التعرف على أكبــر عدد من هــولاء المبدعين ، جالسهم لتضمن **عشق الإبداع** .

رابعاً : الشعور بالألم والمعاناة :

الشعــور الجاد بالألم ، ليس المصطنــع ، بل تشعر بشعور الصادق المحترق على الأمة ، أن تحترق على جمودك ، أن تحترق على الروتــين القاتــل ، أن تحترق على إبتعاد الناس عنك لنظرتك القاصرة ، عندها يشع النور تجاه **عشق الإبداع** .

خامساً : الوضوح :

حدد مجالات ابداعــك ، إعرف أين موقعك الآن ؟ وأين تريد أن تصل ؟ فعندها تســير في عكس إتجاه تميزك وإبداعك تنهار وتستسلم ، فوضوح الهدف يؤدي إلى وضوح التصــور ، ووضوح التصور يؤدي إلى وضوح الطريق ، عندها تستعمل الوسائل المناسبة لهذا الطريق .

فالإبداع يحتاج للوضوح لتجميع القوى العقلية لتحقيق ذلك الهدف ، فعشــاق الإبــداع يعرفون طريقهم ويسخرون جميع إمكانياتهم للوصول بطرق إبداعية متميزة ، فهذا زيــد بن ثابت حينما وضع هدف تعلم السريانية ووضح طريقة تعلمها في سبعه عشر يوماً .[1]



١- أخرجه الترمذي برقم ٢٧١٥ وأحمد رقم ٢١٠٧٧



سادساً : كن حراً :

لا تكن عبداً إلا لخالقك ، فأنت تقرر ما تريد ، وتقرر ما تفعل فأنت لست مجبوراً ، وأعلم أن الذي يُجبر على الجلوس في مكان ما ، لن يبدع ، قد ينجح لكن لن يبدع ، لن تبدع إلا إن كنت حراً طليقاً ، تفكر أنت لا غيرك ، تتصرف بما تريد أنت نعم لاشك أن هناك تقليد ، ولكن فرق بين تقليد عن علم ، وتقليد نابع عن غير وعي ولا تفكير ، عندما تكون حراً طليقاً **تعشق الإبداع** .

سابعاً : كن طموحاً :

صاحب أحلام وليس خيال ، واسع الأفق يُقبل على المستقبل بقوة ، ولايخاف من المجهول ، لأنه يعلم أن البديل المستقبلي لن يكون أفضل مما هو متاح ، صاحب تخيل ورؤية إبداعية ، يحلوه نشوة الإبداع ، ويحب التحدي ويعشق التحليق :

كُن رجلاً رجلُه في الثرى　　　وهامةُ همتِه في الثريا

ثامناً : الإنعزال المؤقت :

يبتعد عن الضجيج والملهيات والشواغل ، ويترك الميدان لوقت يلمس الهواء قلبه وعقله ، يستشعر عجزه وذله ، ويُكثر السجود لله تعالى ، ويلهج لسانه بالدعاء ، ويشحذ ذهنه ويقوي من فكره ، متأملاً متفكراً فيمن حوله ، متذكراً **شيخ الإسلام ابن تيميه** ، حيث كان يخرج للبراري ويضع جبهته على التراب ساجداً متضرعاً : " اللهم يامعلم إبراهيم علمني ، ويامفهم سليمان فهمني " .



تاسعاً : النظر من زوايا مختلفة :

فالإبداع مثل الشكل الهندسي له جوانب متعددة ، وليس له شكل معين أو منظم ، وعندما تقلب الشكل الهندسي في اتجاهات متعددة يتكون الإبداع فالنظر من زاوية واحدة يولد الجمود والكسل في طلب الإبداع .

عاشراً : صبر الجبال :

الصراعات الذهنية والداخلية ، والصراعات مع الآخرين من قتل المألوف وتحطيم الأفكار ، وتصعيب تطبيقها كل ذلك يحتاج إلى صبر الجبال ، صبر غير عادي ، صبر بعدم اليأس والركون إلى المحطمين ، صبر ممزوج بالتوكل على الله ، ممزوج بالرضى المتفائل بالنصر .

عشاق الابداع : أصحاب هم عالية ، أفكارهم متقدمة على زمانهم ، إن وراء كل إبداع رجل ناجح آمن بفكرته ، عمل عليها حتى وصل إلى هدفه عندها أراك على القمة ، فتكون نجماً عاشقاً للإبداع .





النجم الثامن : قيادة الحوار

نحن لانملك عقول الآخرين ، ولكن نملك فقط الطرق على باب العقول وبلباقة ، وقد نُمنع من الدخول وقد ندخل ولكن لا يستضيفنا العقل الآخر فنفشل في الاقناع . نسيبة المطوع

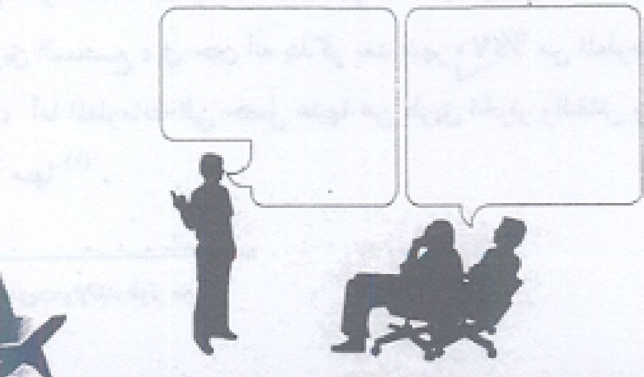


عندها تجد :

- هندسة الحوار .
- التأثير من خلال جلسات الحوار .
- التجوال العقلي .
- الإرشاد الغير مباشر .
- قانون الحصاد العظيم .
- أهم سؤال على الإطلاق .

إذا أردت من أمامي أن يصبح مهندساً ، فعلي أن أعلمه كيف يُصلح الأجهزة من الأعطال ، كذلك النجاح ، إذا أردت أن تعلم الآخرين صناعة النجاح فدربه وعلمه قيادة الحوار ، الحوار الذي يجعلك تتعمق فيمن أمامك وتعرف أسراره وتصل إلى النتيجة المطلوبة بشرط إتقان القيادة .

إن الهدف الأساسي من قيادة الحوار هو قيادة الإنسان الآخر من حادة الخطأ إلى حادة الصواب دون إشعاره بفوقية تحويل مجرى القرار .





هندس حوارك :

القيادة في الحوار المعنى الأصيل الذي نتعلمه من كتاب ربنا وسنة سيدنا محمد ﷺ ، فالقرآن الكريم – مع جلال الله وعظمة قدره – يخاطب البشر بإسلوب الحوار ويعرض آراءهم وبشكل مميز ، مع أنه قادر على الإرشاد الفوقي ، أما نحن البشر على ضعفنا وتقصيرنا فنعلم الآخرين وبيدنا المطرقة ، نحاول وبقوة إقناع الآخرين بما نريد من معلومة .

إن الرفق سيد الاخــلاق ، وما دخل على شيء إلاّ زاده جمــالاً وحسنا ، ويجعل المحاور ينظر إلى الأمور من قمة الهدوء النفسي مستشعراً بالشفقة على تلك الزاوية غير الصائبة التي يطل عليها عقل الإنسان الآخر ، فيعمل ذلك الرفيق للأخذ بيد مخالفه من زاويــة تفكيره الخاطئة ليســير معه سوياً بلطف المحب المسؤول إلى جادة الصاب ، يغمر هذه المسيرة المصيرية جمال التواصي المرتبط بالحكمة والحسنى لهذه المعلومة القيّمة المنقولة بين عقول وقلوب المتحاورين .

هناك حقيقــة مهمة أن هناك مسافة بين عقلي وعقل الطرف الآخر ، عليّ أن أجتازها باستخدام وسيلة المواصــلات المناسبة وطرق باب ذلك العقــل بلباقة تناسب صاحب الدار ، ومنطق تهشيم الباب لن يعطيني القوة بالدخــول ، وحتى لو دخلنا لن أملك بالقــوة إحداث التحويل الإداركي المطلوب في العقل الآخر .

جلسات الحوار :

ذكرت بعض الدراســات أن الإنسان لا يتذكر بعد شهــر سوى ١٣٪ من المعلوات التي حصل عليها عن طريق السمــع ، في حين أنه يتذكر بعد شهر ٧٠٪ من المعلومات التي حصل عليها عن طريق البصر ، أما المعلومات التي حصل عليها عن طريق الحوار والنقاش والمشاركة فإنه يتذكر بعد شهر ٩٥٪ منها [1] .

١- ٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر ص١٠



وهي مقولة للحكيم الصيني كونفوشيوس :" قل وسوف أنسى ، أرني ولعليّ أتذكر شاركني وسوف أتذكر" .

إن أعظم ما ينمي العلاقات الإنسانية ويطورها تلك الجلسات الهادئة ، جلسات الحوار الهادفة ، بها تزرع القيم ، والمبادئ ويُصنع الرجال ، " انظر مثلاً لكتاب الشافعي الأم كان ثمرة محاورات رأسها الشافعي ، وليس هو من تأليفه كباحث متأمل على إنفراد "(١)

الإنسان بحاجة إلى جلسات الحوار الهادفة التي يشعر فيها بإخراج ما دفن في قلبه من آلام ومآسٍ ترسبت من خلال الحياة ليُنفّس عما في صدره ، بحاجة إلى من يخاطب عقله الباطن .

بالحوار تفهم من أمامك وتسمع الآراء وتصحح الأفكار وتزداد الألفة والعاطفة والقبول بين الطرفين .

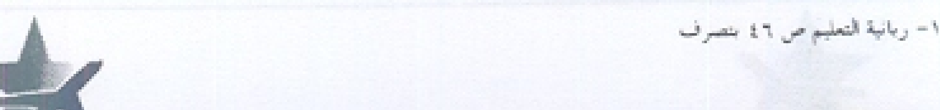
حاسوب الحوار :

نحن نعاني في كثير من الأحيان من صعوبة توصيل ونقل الأفكار ، وعندها ترتفع الأصوات وتسمع ترديد مقولة " لم تفهمني " ونعاني من فقد الشعور بالألفة في جلسات الحوار ، ونعاني من خسران العلاقات في جلسات الحوار ، فتفرد العضلات الفكرية ويكثر اللغط ، وتُفرض الأفكار ، حينها يعلن الحكم إنتصار الطرف الآخر ، ولكن للأسف مع خسران وموت القلوب .

حينما نقول : ما عليّ قلته وهذا جهدي ، وأنا نيتي طيبة ، ... إلخ ذلك من الكلمات التي تشير باللائمة للأطراف الأخرى ، وتُشير إلى عدم فهم في تقنية الحوار .

إن الحوار كالحاسوب الآلي ما هو إلا **وسيلة تحتاج إلى مدخلات خاصة تناسب المخرجات المطلوبة ، وكلما أرجع الإنسان المحاور بفشل إلى تصوره في تقنيات الحوار أحدث تقدماً مع نفسه وذلك بدراسة أسباب الفشل ثم التغلب على السلبيات .**

١- ربانية التعليم ص ٤٦ بتصرف



عندها وجب على الإنسان الساعي إلى **صناعة النجاح** أن يتقن قيادة الحوار ، ويعلم أن النوايا الطيبة لا تكفي لكي يوصل المعلومة إلى العقل الآخر ، ويعلم أن من ربط فكرته بأم المطرقة كان مصيرها سلة المهملات .

إحدى وعشرين تقنية لقيادة الحوار :

وهي تقنيات مبسطة تلهب الحماس لتعلم قيادة الحوار من الكتب المعتمدة ،وأعظم هذه المعاني في الحوار موجودة في كتاب الله وسنة سيدنا محمد ﷺ مثلتها على شكل شاشتين شاشة التقنيات وشاشة العرض الرباني .

شاشة التقنيات	شاشة العرض الرباني
• **حدد :** حدد مستمعك ، حدد هدفك ، حدد أن تكون قائدا فيتغير الموقف أم مقودا فتكون سلبيا . • **القرب النفسي :** السماح بالجلوس إلى حوارك ، وعدم زجره ، وأن تصدق في حبه وبلا شروط كل ذلك يدل على القرب . • **النظر بمنظاره :** حتى تنقل الإنسان الآخر من زاويته إلى زاويتك، فابدأ بأن تنتقل أنت إلى زاويته ثم تسير معه إلى زاويتك ، فيعتقد أنها زاويته .	عن أبي أمامة ﷺ : أن فتى شابا أتى النبي ﷺ فقال: يارسول الله إئذن لي بالزنا ، فأقبل القوم عليه فزجروه ،وقالوا : مه مه ، فقال ﷺ : **أدن** ، فدنا ،منه قريبا ، قال : **إجلس** ، فجلس ، فقال : **أتحبه لأمك ؟** قال : لا والله ، جعلني الله فداءك ، قال: **ولا الناس يحبونه لأمهاتهم** ، قال : **أتحبه لأختك ؟** قال : لا والله ، جعلني الله فداك ، قال : **ولا الناس يحبونه لأخواتهم** ، قال : **أتحبه لعمتك ؟** قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : **ولا الناس**



• **إبدأ بنقاط الإتفاق :**

دع الرجل الآخر يكثر معك نقاط الالتقاء .

• **إثارة السؤال :**

فالسؤال مصدر إثارة للأنتباه لأن فيه مجهولاً وترغيباً فتحبه النفس .

• **اللمسات الحانية :**

وضع اليد على الصدر ، الكلمة الطيبة ، الدعاء ، العين المشفقة ... الإكثار من اللمسات السحرية .

• **حسسه بالإهتمام :**

التواضع له ، الإبتسامة ، الكنى ، التكلم بما يناسب إداراكه وعقله ... ، عندها يحس بالإهتمام . .

• **الخلفية المسبقة :**

السؤال عن إهتماماته وهمومه ومشاكله ونفسيته ... تشعره بأنك تعرفه جيداً .

• **التأدب :**

بالتواضع ، عندها تملك أقوى سلاح للتأثر وجذب الآخرين ، أن تتأدب حتى مع من هم

يحبونه لعماتهم ، قال : أتحبه لخالتك ؟ قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : **ولا الناس يحبونه لخالاتهم .** فوضع يده عليه وقال : **اللهم إغفر ذنبه وطهر قلبه واحصن فرجه** ، فلم يكن الفتى بعد ذلك يلتفت إلى شيء . [1]

عن أنس ﷺ قال : كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقا، وكان لي أخ يقال له ، أبوعمير وهو فطيم ، كان إذا جاءنا قال : **يا أبا عمير ، ما فعل النغير** وهو طائر صغير ، لنغر كان يلعب به ، وربما حضرت الصلاة ، وهو في بيتنا ، فيأمرنا بالبساط الذي تحته فيكنس ثم ينفخ ، ثم يقوم ونقوم خلفه فيصلي بنا [2] .

يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقال له : يا ابن أخي ،إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة والمكان من النسب ، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم ، فرقت به جماعتهم ،

١- أخرجه أحمد برقم ٢١٧٠٨ ورجاله ثقات

٢- أخرجه البخاري برقم ٦٢٠٣ ومسلم برقم ٢١٥٠



أقل منك عمراً ومعرفة .

• **كن أذناً صاغية :**

تسمع أكثر مما تتكلم ، ولا تقاطع ، وأن تمنح الفرصة للتعبير عما بالداخل ولو كان باطلاً .

• **إحترام الذات :**

بمجرد سماعك له ، وإفراغ ما بدلوه لدلوك ، وتوجيه كل أعضائك تجاهه ، يدل أنك تقول له : " **أنا أحترمك مهما خالفتني** " ثم تترك له حرية الإختيار ، لأن المفروض مرفوض ، والمطلوب مرغوب .

• **اصبر واحلم :**

حينما تتقبل الآخرين كما هم ، وتصدق معهم وتصبر تجاههم يسمح لك بالتجوال في عقولهم .

• **لاتغضب :**

شعار إرفعة كثيراً وردده داخلياً وخارجياً، فالغضب هو الكمين الفتاك لمنع دخول المعلومات واستقبالها ، وهو أشرس سلبيات الحوار .

إمتصاص الغضب والكلام الهادئ يجعلك متزناً

وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ، وكفرت به من مضى من آبائهم ، فأسمع مني أعرض عليك أموراً لعلك تقبل بعضها .

فقال رسول الله ﷺ : **قل يا أبا الوليد أسمع** ؟ فقال له عتبه ما قال ، حتى إذا فرغ قال له : **أو قد فرغت يا أبا الوليد** ؟ قال: نعم ، قال : **فاسمع مني** ، قال : أفعل ، فأخذ رسول الله ﷺ يتلو عليه من سورة فصلت حتى إذا انتهى إلى الآية موضع السجدة منها وهي الآية ٣٧ سجد ثم قال لعتبة : **قد سمعت يا أبا الوليد ، فأنت وذاك** ، فقام عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم : نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بوجه غير الوجه الذي ذهب به، وطلب عتبه إليهم ؛ أن يدعو الرسول ﷺ وشأنه فأبوا وقالوا له : سحرك يا أبو الوليد بلسانه.[1]

١- أخرجه أبو يعلى في مسنده برقم ١٨١٨ وابن إسحاق في المغازي ١/١٨٥ وحسّن سنده الألباني رحمه الله



واضعاً هدفك في ذهنك لا يغيب عنك .

- **الإرشاد الغير مباشر :**

أسلوب حواري متميز ، فتصدق في تعليمهم ، فيتوجهوا إليك ، ويستقبلوا حديثك .

وهو أسلوب جذاب ومميز ، به تصحح المعلومات ، وتتكم عن ذات الطرف الآخر **" كم تعبد أنت ؟ " " إذا أصابك الجوع " ولدك "** فالناس تحب ذواتها ويضعونها في أولوياتهم .

- **المحاورة المنطقية :**

التي تفرق بين المشكلة وصاحب المشكلة ، وتخاطب العقل الباطن، عندها يتفاعل بالإجابة ، لأنه يعلم الحقيقة من داخله فيستيقظ الايمان وتعود له روح الحياة .

- **دعه يكتشف الحقيقة :**

نعم هو ، وليس أنت عندها يفرح ويحس بالإطمئنان ، فيصل للمعلومات بنفسه دون إشعار من الآخرين ودون إرشاد فوقي ، ولكن حوارك مستنداً للدليل ، وعندها تكون موضوعياً .

روي أن قريشاً أرسلت أحد زعمائها وهو **حصين الخزاعي** وكان من الحكماء العقلاء المتكلمين ليفاوض الرسول ﷺ في سب آلهة قريش ، فلما دخل حصين على الرسول ﷺ قال له : يا محمد بلغنا أنك تسب آلهتنا وتسفه عقولنا ، لقدكان أبوك وجدك حصينة وخيراً ، فقال له الرسول ﷺ : **ياحصين إن أبي وأباك في النار ، ياحصين كم إله تعبد ؟** قال : سبعة ، واحد في السماء ، وستة في الأرض ، فقال الرسول ﷺ : **ياحصين إذا أصابك الجوع والفقر فمن تدعو ؟** قال : الذي في السماء ، فقال الرسول ﷺ: **إذا عُدمت الولد فمن تدعو ؟** قال الذي في السماء ، فقال له الرسول ﷺ : **فيستجيب لك وحده وتشرك معه غيره !** وهنا تنبه حصين واقتنع بما قاله الرسول ﷺ ، ثم عرض له الرسول ﷺ الإسلام فأسلم حصين[1] .



١ــ أخرجه الترمذي برقم ٣٤٨٢ والطبراني في الكبير ج/١٨ص١٧ ومشكاة للمصابيح برقم٢٤٧٦

- **هجرة الـ "لا" :**

لأنها تقول أنك مخطئ ، كلمة " لا " محطمة للآخرين، وتزيد من العناد وتجعله لا يرتد عن كبريائه، فمن يمشي هوناً يمشي دهراً ، فكلمة " لا " كالمطرقة على الرأس .

قال تعالى : ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿٢٥٨﴾ ﴾ (١)

لمسات مشرقة :

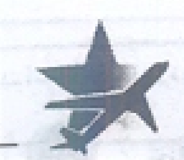
- **كن شجاعا :**

وبلا خجل من قول لا أعلم في مسألة لا تعلمها ، فلا تتعالم ، والصدق قوة المحاور .

- **همك الحق :**

الوصول للحق ، فراقب قلبك ، وفرق بين موقف النفس والقناعة التي تتبناها وابتعد عن الهوى ، وأطرده من قلبك .

١- [سورة البقرة:الآية ٢٥٨]



- **قانون الحصاد :**

إن الأسلوب الراقي في إدخال المدخلات لابد أن يخرج بمخرجات ما أردت ، وبالقيمة التي تحددها، فعندما تنجح بالدخول إلى عقل الإنسان الآخر وبلياقة تناسب صاحب الدار ، عندها يُسمح لك بالتجوال السياحي والتحويل الإدراكي في العقل الآخر .

وانظر لقصة تحريم الخمر ، وبالتدريج ، وبالأسلوب الراقي الفريد ، عندها يقول لهم ﴿ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴾ (١)

عندها يقول قانون الحصاد : **انتهينا ربنا ، انتهينا ربنا .**

- **أهم سؤال :**

قبل البدء بجلسات الحوار ، وبصدق : **ما هي نيتك ؟** هل تريد أن تفرد عضلاتك الفكرية على محاورك ؟ إنك مهما خدعت البشر لن تخدع رب البشر ، فالقلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يُقلّبُها كيف يشاء ، اسأل الله أن تصدق نيتك .

إنها تقنيات الإشراق إحفظها لقيادة حوارك ومن ثم قيادة **صناعة النجاح .**

١- [سورة المائدة:الآية ٩١]



الملتقى الرابع

للنجاح عشاق ورواد .. **وللنجاح** بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك نجـاح وهمي ونجاح موقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

تستعرض فيها أبجديات **النجـاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .



نلتقي مع الدكتور: **علي الحمادي** لنرحل معه ومع الأخوة القرّاء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـاح** ، حيث قال :

النجـاح

النجاح كلمة جميلـة ، تهفو إليها النفوس ، وتصبو لها القلوب ، إنها كلمة مدوية ، عشقها العلماء ، وهام بها الجهابذة العظماء ، و لم يفر منها إلا الذين رضوا بالدون ، وقبلوا أن يسطروا على هامش التأثير وفي ذيل القافلة .

لقد سطر لنا التاريخ نماذج مشرقة **لصناع النجاح** ورواده ، الذين سادوا وقـادوا وتركوا بـصماتهم في سجل الحياة ، فهذا **عمر بن عبد العزيز نجح** في بناء دولة إسلامية لم يشهد التاريخ من بعدها مثيلاً ، فأمن الناس على أنفسهم وأهليهم وأعراضهم وأموالهم ، وعزوا فلم يجرؤ أحد على إذلالهم وفاض المال حتى لم يجدوا من يأخذه ، وكل ذلك في سنتين لا غير !! .

وقد فر **عبد الرحمن الداخل** إلى الشام بعد سقوط الدولة الأموية من أيدي العباسيين ، فلم يرضه ما آل إليه أمره ، فأبى **إلاَّ النجاح** ، فشيد ملكاً عظيماً في قعر بلاد النصارى ، وأقام حضارة إسلامية دامت قروناً طويلة ، أخرج الله بها الغرب من ظلمات جهلهم إلى علم سادوا اليوم به الدنيا !!

وهرب الطفل الرضيع ، **صلاح الدين الأيوبي** مع أبيه وعمه وجميع أهله فاراً من القتل المحتم ، وكاد والده أن يفتك به لما جاع فصاح وأوشك أن يكشف أمرهم في جنح الليل ، لولا قدر الله عز وجل الذي حماه بيد عمه الذي أدخله صندوقاً فأسكته ، ثم تمر سنوات ليست طويلة في عمر الأمم ، وإذ بهذا الطفل الطريد ينجح في دخول بيت المقدس ، فيكسر الصليب ، ويرفع راية التوحيد ، ويحدث تغييراً عجز أكثر من ألف ومائتي مليون مسلم أن يحدثوه اليوم !!

وهذا مانديلا عاش ثمانية وعشرين عاماً في سجن جنوب أفريقيا ، وكان يرنو إلى النجاح ويؤجج عوامله وهو في سجنه ، حتى أخرجه حاكم جنوب أفريقيا مرغماً من سجنه ، وأصبح مانديلا هو الحاكم ، والحاكم السابق اليوم في طي النسيان ، فيا للعجب !!

و**المرأة الحديدية تاتشر** كانت بائعة مغمورة في أحد المحلات التجارية ، وإذ بها بعد ذلك تصبح رئيسة لوزراء بريطانيا !!نعم ، إنه التصميم على تغير الواقع والسعي إلى ذلك ، وقد سئل أحد الزنوج ، وكان مليونيراً ، فقيل له : كيف أصبحت مليونيراً ؟ فقال : بأمرين ، ومن فعلها فسيصبح مثلي ، فقيل له : ما هما ؟ فقال : الأمر الأول أنني قررت أن أصبح مليونيراً ، والأمر الثاني أنني حاولت أن أصبح مليونيراً !!

إن النجاح يحتاج إلى أناس عقلاء أذكياء ، لهم همم عالية ، لا يرضيهم الواقع المعوج ، ولا يركنون إلى حال الرديء ، نفوسهم متعلقة بالسماء ، وهممهم كالجبال الشم الشامخات ، وهم في حركة دائبة ، لا يكل أحدهم ولا يمل ، لسان حالهم أبانه الدكتور القرضاوي فقال :

قالوا : السعادة في السكون … وفي الخمول وفي الخمود

في لقمة تأتي إليك … بغير ما جهد جهيد

في أن تقول كما يقال … فلا اعتراض ولا ردود

في أن تسير مع القطيع … وأن تقاد ولا تقود

قلت : الحياة هي التحرك … لا السكون ولا الهمود

وهي التفاعل والتطور … لاالتحجر والجمود

وهي الشعور بالانتصار … ولاإنتصار بلا جهود

وهي التلذذ بالمتاعب … لا التلذذ بالرقود

هذي الحياة وشأنها … من عهد آدم والجدود

فإذا ركنت إلى السكون … فلذ بسكان اللحود

وأخيراً استعن بالله عز وجل ، وأساله التوفيق والسداد ، واحرص على إخلاص نيتك ، فليس النجاح هدف بحد ذاته وإنما هو وسيلة لتحقيق مرضاة الله فيما ينفع الناس .

د. علي الحمادي

النجم التاسع : جدد حياتك

اعط كل ذي حق حقه

سيد البشر محمد ﷺ



عندها تتعرف على :

- الاستمتاع بتجديد الحياة .
- رباعية الطاقة الداخلية .
- تنمية الطاقات .
- مراجعة الحسابات .
- قانون الحصاد المميز .
- رفع للمعنويات .
- الإدارة بالمراجعات .
- الكتاب المنسي ؟
- سر المواصلة والمعاودة .

هناك طاقات وحاجات للإنسان ، وسواء اعترفنا بها أم تجاهلناها ، فمازال بداخلنا ما يؤكد أن هذه الحاجات موجودة ، أنها منقوشة بداخلنا ، ومكتوبة في فلسفة الحياة عبر الازمان كأماكن مهمة للإشباع والتجديد .

جدد حياتك هي النجمة التي تحيط ببقية النجوم لأنها هي التي تجعل ممارسة النجاح أمر ممكن .

جدد حياتك هي صدى الهموم ولحظات الترقب والقلق ، حينما تشعر بانعدام في العلاقات ، وانهدام في رسالة الحياة وانهدام لقوى داخلية ، عند ذلك تشعر بالضعف ، فنقول لك **جدد حياتك** .





الطاقات الأربع :

للإنسان أربع طاقات هي : **العقل** ، **الجسد** ، **العاطفة** ، **الروح** ، إنماء الطاقات بتجديـــد الحياة في كل جانب ، عندها تعطي الضوء الأخضر لممارسة الحياة بشكل أفضـــل وأكثر فعالية ، وذلك مثل عضلات الإنسان ، فالعضلات موجودة وسر بقاءها بشكل نافع ومفيد هو التمرين والتدريب .

كذلك الإنسان لديه طاقات في عقله وسوف تضعف إذا لم ينمها ويدربهـــا ، وكذلك العاطفـــة ، فالإنسان الخالي من العاطفة ، الذي لا يعرف أن يقول كلمتـــين نافعـــتين لن يواصل التواصل في علاقاته ، وسوف تذوب وتنهار .

أولا : العقل :

عقل الانسان ينمى بثلاثة أمور :

أولها : القراءة :

فليس لك خيار إلا القراءة ، لأن القراءة فيـــها المنطـــق والحجة والإقناع ، إن الثقافـــة لن تنمو دون تخصيـــص وقت يومي للقراءة ، القراءة النابعة من تركيـــز ووعـــي ،



ثانيها : استقلال الذات والحرية :

الإحساس بحرية التفكير ، فلا يوجد أحد يفكر غيرنا ، حتى ولو كان الأب والأم ، فدورهما مساعدتنا على التفكير السليم .

---

١ - [سورة العلق:الآية ١]



إن معظم الناس يلغي عقول الآخرين بمقولة " أنا أكبر منك ، إذاً أنا أفهم منك " فمعناه لا تفكر ، دورك أن تتبعني ، متناســـياً ان من اوائل القضايا التي حاربها الإســلام التقليــد

﴿ بَلْ قَالُوٓاْ إِنَّا وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا عَلَىٰٓ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰٓ ءَاثَٰرِهِم مُّهْتَدُونَ ﴿٢٢﴾ ﴾(١)

التقليد النابع بغير حجة وبينه تؤيده ، وبدون وعي ، فان مصدر ذلك تقديس الغير ، عندها يُلغى العقل .

إن ديننا الإسلامي يحترم العقول ويقدر المواهب ، ويقدر آدمية البشـــر ؛ بأنهم يعرفـــون ما يضرهم وما ينفعهم .

ثالثها : الفهم المتوازن للحياة :

بجوانبها المختلفة ، والاحتكاك بأهل الاختصاص فيزيده في الفهم والوعي ، ويؤدي الى معرفة الواقع وكيفية التعامل معه .

ثانيا الجسم :

الجسم ينمى بثلاثة أمور :

أولها : الحركة :

والتمارين الرياضية ، فلا تسمح للكسل والمرض أن يسقطاك .

ثانيها : الغذاء السليم :

إختيار طريقة للغذاء ، وذلك للمحافظة عى صحة الجسم ، واختيار أنواع مناسبة لفعالية الجسم ، كترتيب مواعيد الطعام ، .... إلى غير ذلك .

ثالثها : الإيمان وتقبل الهزيمة :

١- [سورة الزخرف:الآية ٢٢]



وهي رياضية نفسية ، تجعل كل جوانب حياتك تسير بشكل متوازن ، ألا تلاحظ في **غزوة أحد** ، هزيمة المسلمين هي التي بعثت الروح في الجسم في **حمراء الأسد** ، فلم يشارك إلا من شارك في غزوة أحد تحت الآلام والجراح ، عندها انتصروا ؛ لايستفيد الإنسان بقدر ما يستفيد من أخطائه ، تتعلم من الخطأ أضعاف ما تتعلمه من الصواب بشرط الإستعداد لتقبل الهزيمة ، أما الذي يتكبر سينهار في يوم ما .

مقولة ادارية

المدير الناجح : لا يعاقب على الخطأ ، يعاقب على تكرار الخطأ ويعاقب على عدم المبادرة والمحاولة .

فاسمح للناس أن يتصرفوا ، وعندها سيخطئون ، وبلا شك عندها سيتعلمون من أخطائهم .

ثالثاً : العاطفة :

العاطفة تُبنى بالمبادئ الصادقة ، النابعة من الأمن الداخلي ، وهو لا يأتي مما يعتقده الناس فينا ، أو كيف يعاملوننا ، ولا يأتي من النصوص التي أورثونا إياها ، ولا يأتي من ظروفنا **بل ينبع من الداخل ، من مبادئنا القويمة القابعة في أعماق عقولنا وقلوبنا** من الحياة المليئة بالحب الصادق ، وخدمة الآخرين ، ومساعدتهم بطرق تنم عن عاطفة جياشة وحب صادق ، تعامل مع علاقة العاطفة كالبنك ، تعامل على أنها حساب في بنك ، إذا كنت في بنك وعندك حساب ، وسحبت منه سوف ينقص ، وإذا كنت دائماً تسحب ما تودع فسوف تكون في يومٍ ما مفلساً .

الحساب المصرفي يضمن لك علاقة ذات مدى بعيد ، فكر في علاقاتك بهذا الاسلوب ، فكل كلمة قاسية هي سحب من الرصيد، كل خطأ تخطئه تجاه شخص لك معه علاقة هو سحب من الرصيد ، كل وعد تعده ، وتُخلف هو سحب من الرصيد ... تخيل بعد تلك العلاقة هل تتوقع حب وألفة .

فإذا أردت زرع قيمة أو تصحيح سلوك ، فاستعرض حسابك وسوف تعلم النتيجة .

هناك معان جذابة في الرصيد ترفع من قيمته ، وهناك معانٍ تسحب من الرصيد بشكل سريع ، دعونا نتأمل ذلك .

حساب إيداع :

الرصيد	المعنى
الكلمة الطيبة	الفعل البسيط الدائم الأثر ، يفعل من الرصيد ، ويدعم التأثير .
الوفاء بالوعد	هو صدق في موعد إرتبطت به ، وإشعار بالأهمية ، وهي كلمات موعود بها ، خاصة ما كانت متعلقة بأسباب المعيشة أو بناء أمل .
الوضوح	تعرف ماذا تقول ؟ وماذا تفعل ؟ صريح بأدب ، علاقاتك واضحة
القدوة	الاستقامة الداخلية مع الخارجية ، تولد الإطمئنان النفسي لدى الآخرين ، عادل ونزيه ، أقوالك تتطابق مع أفعالك ، عندها تتجه اليك القلوب .
ضبط النفس	هدوء الاعصاب ، ارتياح النفس ، وبالذات في لحظات الغضب لاتتعامل مع الردود ، صاحب اتزان ومنطق للعقل .
الاعتذار بإخلاص	عند الخطأ وبصدق ، فلا يتكرر منك الخطأ ثم تعتذر .. لا ... لأنه سيشعر الآخرين بإستهتارك ، وعدم صدقك .
جلسات الحوار	أعظم رصيد تودعه ، لأنها تؤدي إلى فهم ، وإلى تفسير وإلى سماع وإلى تنفيس ، تؤدي إلى فهم طموحات الآخرين ، وتفهم أسباب التصرفات ، عندها تعذر وتقبل وتسامح فتودع أكبر رصيد .



حساب سحب :

الرصيد	المعنى
التجاهل	تجاهل المشاعر والأحاسيس والمعاناة ، تتجاهله كإنسان له عقل يفكر ويعمل ، تتجاهل الكلمة الطيبة والهدية .
إخلاف الوعد	فتوعد وتخلف بحجة الإنشغال ، ولكنك تشعره بنسيانه وتجاهله .
النفاق	النفاق الداخلي ، فهو يتسرب للخارج ، فتشعر به ، من خلال كلماتك ، وأفعالك وهو معنى دقيق خفي .
الغموض	شخصيتك محيرة ، ليس لها مبادئ وقيم تحافظ عليها ، تسير في حياتك بهواك وعلى ما تراه ، كلمة تردك وكلمة تأتي بك ، عندها يحتار الآخرون بالتصرف معك .
الغضب	من أكثر ما يسحب من الرصيد ، تلك الكلمات الخارجة من غير شعور واحساس ثم تعتذر بآسف ماكنت أقصد ، عندها يقال لك : **آسف كلامك غير مقبول .**
الإصرار على عدم الفهم	فلا تجلس معهم ، ولا تحاورهم ، وتصر على أن يفهموك هم أولا ، وتتشاغل عنهم وتنساهم ، عندها تكون قد سحبت من رصيدك معنى كبير .
التعالي	توجيه الاتهامات الدائمة ، القسوة ، الحب المشروط ، الإنشغال الدائم ... معاني فيها تعالي .



قانون الحصاد :

علمتني الحياة أن هناك أوقاتا للتعليم و أوقات لا يصلح التعليم فيها ، فعندما تكون العلاقات متوترة والجو مشحون بالإنفعالات يصعب التعليم .

الذي يسحب ما يودع سوف تنهار علاقاته ، عندها تنهار قدرته على الشعور بالعاطفة مع الآخرين ، فالذي يزرع الكلمة الطيبة وينميها مع الزمن تبذر علاقة طيبة ، والذي لا يزرع كلمة طيبة ولا يودع لا ينتظر من الآخرين شيئا .

رابعا : الروح :

الطاقة الروحية التي في الإنسان هي التي تجعله ينمو في الحياة ، ويصمد في الفتن ، قوة الروح بالإضافة إلى قوة الإيمان مهما كانت الضغوط تجعل الإنسان يصمد ويقاوم ، **" إن لم يكن بك غضب علي فلا أبالي "** .(1)

إدارة التأمل :

وهو التأمل والتفكر ومراجعة القيم والمبادئ ، مراجعة العلاقات التي خسرها ، مراجعة الضمير ، مراجعة الإيمان والعبادة ، مراجعة القلب ، مراجعة العلاقة مع الله، التأمل فيما بعد الموت ، التأمل في حقيقة البشرية .

وأعظم ما يدعو إلى إدارة التأمل هو الصلاة ، والإنفراد مع الله ، لحظات المناجاة ﴿ ٱلَّذِينَ يَذْكُرُونَ ٱللَّهَ قِيَـٰمًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِى خَلْقِ ٱلسَّمَـٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَـٰذَا بَـٰطِلًا سُبْحَـٰنَكَ فَقِنَا عَذَابَ ٱلنَّارِ ﴿١٩١﴾ ﴾ (2)

1- رواه ابن اسحاق 1/260 وضعفه الألباني رحمه الله في فقه السيرة للغزالي ص 126

2- [سورة آل عمران:الآية 191]



كل ذلك بحاجة إلى خلو مع النفس ، إلى التأمل في **الكتاب العظيم** ، كتاب الله فهو الروح الباعثة على الإستمرارية نحو تخطيء كل العقبات ، وهو المرجع لكل الناجحين ، منه يستمد مناهج النجاح ، وبه يستطيع الإنسان أن يتغلب على المعارك الداخلية فتسكن النفس وتستقر ولن يكون ذلك إلا حينما تتخلص من مجرد السماع أو القراءة المجردة ، دع الكلمات تدخل صميم قلبك ، تعبّد الله بترتيله ، تحرك به لتغيير ملامح **القرن الحادي والعشرين إلى النجاح ، لابد لأي روح يُراد لها أن تؤثر في القرن الحادي والعشرين من خلوة وعزلة بعض الوقت وإنقطاع عن شواغل الأرض وضجة الحياة وهموم الناس الصغيرة التي تشغل الحياة** [١].

ولكي تواصل **صناعة النجاح** عليك بالصبر والإصرار وتحدي العوائق والعقبات ، وهي التي تقوي الروح وتشعل الفتيل نحو المواصلة .

التوازن في الطاقات الأربع يضمن لك معاودة رحلة **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

بداية النهاية :

وأخيراً : لا تظن أخي أنك وصلت إلى نهاية الرحلة ، وإنما هي بداية النهاية ، حيث أن هناك بدايات لمراحل متعددة نحو **صناعة النجاح** .

عندها تصنع البطولات ، وتحقق المعجزات وتفتح المغاليق وتنير الطريق للحيارى التائهين .

إن النجاح ليس مجرد شعار يرفع أو دعوة تُدّعى ، إنه أسلوب حياة متكامل للناجحين ، إنه ضياء ثاقب ، ينفذ إلى الداخل فيجري في الكيان عصارة الحياة ، وينشئه من جديد ، ويحوله من عادي إلى ناجح صاحب رسالة وهدف .

حدد..!

إنه مسك الختام .. النشيد الختامي لشخصيتين ، شخصية نشيد السيد – عادي :

١- الرحيق المختوم ص ٦٥ بتصرف .



قـالوا السـعادةُ في السـكونِ وفي الخمـول وفي الخمـود

في العيـشِ بـين الأهـلِ لا عـيش المهاجرِ والطريـد

في لقمـةٍ.. تـأتي إليـك بغـير ماجـهدٍ جـهيد

في المشـي خلـف الركـبِ في دعـةٍ وفي خطـوٍ وئيـد

في أن تقـول كمـا يُقـال فـلا اعـتراض ولا ردود

في أن تسـير مـع القطيـع وأن تُقـادَ ولا تقـود

في أن تصيـح لكـل والٍ عـاش عـهدكم المجيـد

في أن تعيـش كـم يُـرادُ ولاتعـش كمـا تُريـد

عندها يلتهب القلب ويشتعل ليردد نشيد نجاح القرن الحادي والعشرين

قلـتُ: الحيـاةُ هـي التحـركُ لا السـكونُ ولا الهمـود

وهـي التفـاعلُ والتطـورُ لا التحجـرُ والجمـود

وهـي الجهادُ، وهـل يجـاهدُ مـن تعلّـق بـالقعود ؟

وهـي الشـعور بالانتصـار ولا إنتصـار بـلا جـهود

وهـي التلـذذُ بالمتـاعب لا التلـذذ بـالرقود

هـي أن تـذود عـن الحيـاض وأيُ حـر لايـذود

هـي أن تحـس بـأن كـأس الـذل مـن مـاءٍ صديـد

هـي ان تعيـش خليفـة في الأرض شـأنك أن تسـود

وتقـول: لا، وعـلاء فيـك لكـل جبـارٍ عنيـد

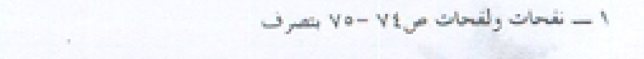
هـذي الحيـاةُ وشـأنها مـن عـهدِ آدم والجـدود

فإذا ركنـتَ إلى السـكونِ فلُـذ بسُكـان اللحـود[1]

---

١ ــ نفحات ولفحات ص٧٤ -٧٥ بتصرف





عندها تحـــدد لنفسك أي شخصية تريد ، وحسبي هنا ؛ أنك تريد **نجـــاح القـــرن الحـــادي والعشرين** لأنها رحلتك المفضلة ورحلة المغامرات في هذه الحياة .

عندها أنت المجد القادم ، وهذا المجد لك ، فأرفع صوتك منادياً هيا إلى رحلة النجـــاح ، ولتزرع بذور الأمل في الآخرين وتمسك بأيديهم إلى **صناعة النجاح** لنجعل النجاح الأسلوب الجديد لحياتنا من الآن وإلى الأبد، فالرحلة رحلتك والحياة حياتك ، ولكن عليك أن تبدأ الآن وفوراً ، **النجـــاح** هو بلسم الأمل في المستقبل ، والنور المشرق ، فالنصر قادم ، وجيل النجاح قادم .

النجم المنتظر :

عندما يشتد الظـــلام ، يُنتظر الصباح ، نعـــم نحن بانتظار النجم القادم ، النجم الذي إن أفل فلن يزول ، فهو **نجم القـــرن الحادي العشرين** ، النجـــم العاشـــر ليكمل سلســـلة نجـــوم النجاح ، إنه نجم زمزم النجاح .

إنه النجم المنتظر ليقدم للبشرية أكرم رسالة وأعظم منهاج ، ليُخرج الناس من الآلام إلى الآمـــال ، من التحطيم والإنقياد إلى السيادة في الأرض .

نعم كانت عاقبة التفويض المطلق لأمر الله هذا النبع العذب الذي لايغيض وكان مآل الخضوع لأمر الله هذا الماء المبارك ، **إن زمزم سيد المياه وأشرفها وأجلها قدراً وأحبها الى النفوس ، وأغلاها ثمناً وأنفسها عند الناس**[1].

زمـــزم رمز الجزاء الرباني لكل من صبر وصابر، وان كان الله قد فجر **لهاجـــر** هذا النبـــع في قلب الصحراء حين صبرت وقالت بإيمان " **فلن يضيعنا الله** " فإنه سبحانه يفجر في قلب كل مؤمن صابر مخلص **زمزم النجاح** .

---

١ – زاد المعاد ٤/ص٣٩٢



إن زمزم هو الماء الذي غسل به صدر نبينا محمد ﷺ فملىء حكمة وإيمانا ، غسل به أطهر قلب ناجح على وجه الأرض فزاد طهرا على طهر فكان للعالمين نذيرا فأنت رحمة للعالمين ، وأنت المجدد القادم للبشرية عامة ، إن زمزم بدأ غيثا وظل غيثا ، وظلت بركته باقية وسوف تظل بركته ، أنت إن غربت لم تكسف ، فأنت موجود ، وأنت نجم وإن غبت فقد آن ظهورك ، وزمزم هو ماؤك [1]

زمزم النجاح :

إنه الشعور الذاتي لزمزم النجاح ، فأنت من سيغسل قلوب الناس ويخرجها من ظلام الفشل إلى نور الأمل ، أنت من سيجعل الناس أعداد لها قيمة في الحياة .

إن رحلة المتاعب ، رحلة الأعماق ، ابتدأها ﷺ بماء زمزم حينما شق صدره وختمها لنعود من زمزم ، فطهر قلبك وانطلق فأنت زمزم النجاح القادم .

سبح الحق بجار الدم	واشتوى باللهب المضطرم
قد عرفناه جمالا أنقا	ساحر الأنفاس حلو النغم
ذلك الإيمان مصباح الدجى	وعذاب الكافر المنهزم
وضياء الله في الأرض فما	غيره يبرئها من سقم
أمة في الأرض لايقهرها	مجرم بل هي ذل المجرم
زمزم فينا ولكن أين من	يقنع الدنيا بجدوى زمزم ؟

فأنت النجم المنتظر نجم زمزم النجاح ، عندها تكتب إسمك وتنقشه من ذهب في صناعة النجاح .

---

١ ـــ عن مقال لعادل باناعمة في صحيفة المدينة عدد ١٣٣٦٦

في ١٤٢٠/٥/٤هـ بتصرف



يحدوك الدعاء ، والنظر إلى السماء ، لتكون من أهل البقاء في جنان السماء ، **عندها نقـــول لك :**
إنطلق أيها الضعيف الجبار ، توضأ بماء زمـــزم وثق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحـــو صناعة النجاح .

توصيات نحو اعداد زمزم النجاح

- **وانشط لدينك لا تكن متكاسلا وأعمل على تحريك ما هو ساكن**

نحن لا نريد أن نكون من كومة جليد لا هم لنا إلا تلقى الصدمات وإمتصاصها وعدم فهم معانيها، نحن أمة إعداد وتنظيم وتخطيط ونشاط ، نعرف ماذا نريـــد ؟ ونحقـــق ما نستطيع بارادة وتوفيـــق الله ، لذا يلزمنا اخراج احدى وعشرين وصية لإعداد زمزم النجاح نحو **نجـــاح القـــرن الحـــادي والعشرين .**

تحت شعار ياله من نجاح لو كان له رجال .

الوصية الأولى

- الإبداع والنجاح موجود في داخلنا ، يحتاج إلى من ينتزعه من قلوبنا ، يحتاج إلى الماء الطاهر ليسقي بذور الأمل في نفوسنا ، عندها نرفع راية **صناعة النجاح .**

الوصية الثانية

- دعوا الناس يعيشوا حياتهم ، دعوهم يفكروا لأنفسهم ، مهمتنا تكمن في مساعدتهم علـــى ذلك مع روح الثقة ، عندها تنتج شخصياتهم ، وعقولهم ونجاحهم فلا نحطمــــهم بفـــرض



مبادئ تقليدية ، فنخرج نماذج متشابهة لنا ، فلابد من إعطاء فرصة الحرية للإبداع والنجاح الخاص بهم فهم نشء النجاح .

الوصية الثالثة

رسالة للآباء والأمهات ، ومسؤولي قطاع التعليم ، الأطفال والأبناء أمانــة في الأعنـاق ، اقتربوا منهم ، اسألوهم عن مشاكلهم وهمومهم ، لا تعذبوهم بالإبتعاد عنهم ، اصدقـوا الله في حبهم وبلا شروط .

الوصية الرابعة

تريد إرادة حازمة وهائلة لتغيير العادات السيئة إلى عادات حسنة ، إرادة البــذل والعزيـمة والإصرار ، عندها وضعت قدمك في أول خطوة نحو زمزم النجاح .

الوصية الخامسة

احفظ ذلك ، وردده في نفسك كثيرا ، سر النجـــاح ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾ (١)

سر في الكلمات القليلة أن تبدأ من داخلك .

١- [سورة الرعد:الآية ١١]



الوصية السادسة

قرر أن تعيش وفق ضميرك من الآن وصاعدا ، ولا تسمـع للنفـاق الاجتماعي و لاللتبرير الشخصي ، تعلم بصدق الإنصات للضمير ، وكون لك لحظات تخلوا فيها مـع نفسـك لتسمع ما بداخلك ، حينها اسأل نفسك هذا السؤال : **هل أنت سعيد ؟** واعمل بما يقـرره ضميرك .

الوصية السابعة

تعلم خدمة الغير ، هي الصفة التي ميزت العظماء عبر القرون وكانت السر وراء خلودهـم وبقاء ذكراهم ، فكم هو جميل أن تخدم غيرك ، وتشجع وتعطف وتهتم وتبني الثقة وتبعث الأمل في قلوب من حولك ، بإيجاز هي أن تحبهم وأن تريهم هذا الحب الصافي بتقديم أغلى أشكال الخدمة وبلا مقابل .

الوصية الثامنة

تعرف على نفسك ، تعرف على امكانياتك ، قدراتك انت ، انت لست غيرك ، عندهـا تعلم كيف تتسلق سلم النجاح وتستمتع بنجاح **القرن الحادي والعشرين** .

الوصية التاسعة

تعلم لغة الأصوات ، فتحديد الأصوات الداخلية يجعلك تحدد من أمامك ، وتعرف كيـف تؤثر عليه ، عندها تبتعد عن فرض الأوامر ، وعن مقولة " **لا يفهـم** " حتى مع الأطفـال خاطبوهم على قدر عقولهم وأصبروا على ذلك .

الوصية العاشرة

وصية للوالدين خاصة ، أناؤكم ، فلذات الأكباد ، ازرعوا فيهم بـذور القيـم والمبـادئ الصحيحة ، ولن يكون ذلك الا بتنمية العواطف الأسرية ، العاطفـة في داخـل البيـت ، أشعروهم بالدفء والحنان ، تذكروا الحساب البنكـي ، تذكروه جيدا وتعاملـوا به مـع أولادكم ، عندها لن تحتاجوا إلى أطراف خارجية للإصلاح في بيوتكم ، عندها نبني لبنات جيل زمزم النجاح .

الوصية الحادية عشر

اقتنع من داخل قلبك أن الحب بلا شروط ، اجعل الآخرين يعيشون حياتهم ، واشعر أن كل شخص له طاقة هائلة تختلف عن الآخر ، عندها تتقبل الآخرين ولا تسـاوم في الحب ، وتتعاون معهم ، عندها تتولد الثقة الكبيرة .

الوصية الثانية عشر

جوهر كل العلاقات مع الآخـرين ، هو : **ما نيتـك ؟** السؤال النابع من الداخل ، السؤال الذي يهدم المجاملات المزيفة والأشكال ... كرر دائما **ما نيتك ؟**



الوصية الثالثة عشر

النجاح يكون من الداخل إلى الخارج ، ثم إلى واقع ملموس ومشاهد ، إبدأ من الآن بالحلم المجاني الذي لا يكلف ، وعِش لحلمك وأسقه بالطموحـــات والهمم العالية ، عندها تجعـــل لك ذكرى خالده بعد وفاتك .

الوصية الرابعة عشر

النجاح يتجاوز الدنيا إلى الآخرة ، فهو النجاح الدائم الحقيقي ، إنه حقيقة سباق الدنيـــا أن يتجاوز إلى سباق الجنان .

الوصية الخامسة عشر

تعلم وصفة لغة المشاعر ، قانون الطبيعة البشرية ، تعلمه وعلّمه ، لا تصطدم مع الطبيعـــة البشرية ، الطبيعة التي تنص على التدرج وعلى الإبتعاد عن المُسكّنات و الحلـــول السريعة ، إبتعد عن الإنتصار المؤيد بقوة السلطة ، وأتقن لغة المشاعر ناقلاً تجاربك للآخرين .

الوصية السادسة عشر

التوازن في أداء الأدوار ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن بين الإنتاج ، والقـــدرة على الإنتاج ، التوازن في العطاء القريب والبعيد، التوازن في شخصيتك ، التوازن بين الحكمـــة



والشجاعة والتوازن بين القسوة والرحمة ، الفهم الواضح للتوازن مع تحديد دقيق للأهـــداف في الادوار ، يضمن لك اطمئنانا وسلاما نفسيا داخليا .

الوصية السابعة عشر

أنت تختار ، حريتك غير قابلة للبيع ، بداخلك طريقان ، تصرفاتك ناتجـــة من قـــراراتك ، فليس هناك شئ مفروض عليك ، عندها تحدث المبادرة والايجابية .

الوصية الثامنة عشر

عادة عند كل الناجحين ، وهي عمل الأمور التي لها الأولوية ، صراعاتنا ناتجـــة من الفجوة العميقة في عدم فهم الأولويات ، فنحن نسير مع كل ناعق ، ولن نتعلم الفهم لذلك إلا عند إتقان مقولة آسف **وبلطف** .

الوصية التاسعة عشر

تعلم مبدأ أنا جاهـــل و اعلم أن الذي أمامك لربما يعرف شيئا أنت لا تعرفه ، عندها تفكر إيجابيا وتبدع في حلول ترضى كآفة الأطراف بلغة الناس هم الأساس .

الوصية العشرون

أراك على القمة في : حبل الفهم الحقيقي الصادق النابع من القلب لفهم الآخرين شـعارك : **ما خلقت الناس لتهمش** ، حبل الإنصات العميق المشعر بكرامة البشرية **شعارك : الوصول**



للحق ، حبل هندسة الحوار الأصيل المفقـــود في مجتمعنا ، شعارك : **نحن لا نملك عـقــول الآخرين ، ولكن نملك فقط الطرق على باب العقول وبلباقة تناسب صاحب الدار .**

الوصية الحادية والعشرون

استعن بالله ولا تعجز ، إرتبط بخالقك كثيرا ، النجـــاح عملية صعبة ولكن خير معين هــو الله وردد **"اللهم رحمتك أرجو فلا تكلني إلى نفسي طرفة عين وأصلح لي شأني كلـــه ، لا إله إلا أنت ."** (1)

١- أخرجه ابن حبان ٣/٢٥٠ برقم ٩٧٠ ، وأحمد ٤٢/٥ برقم ٢٠٤٤٧ ،
والحاكم ٧٣٠/١ برقم ٢٠٠٠ ، والسنن الكبرى للنسائي ١٦٧/٦ برقم ١٠٤٨٧ .



الخاتمة

استودعُ الله صحباً كنت أذخرهم　　للنائبات لنا أنسٌ وسُمّـــار

والملتقي في جنان الخلـــد إن قُبلت　　منا صلاةٌ وطاعات وأذكار

لا أخفيكم سراً فإني لم أكن أود كتابة خاتمة للرحلة ، لأن الرحلة ومن الآن بداية لكل شـــخص أحب رحلتنا ، وسعد بها ، ووجد ضالته ، عندها أقول : " **واجبك الآن أن تقوم بكتابة خاتمـة الرحلة** " إنك وحدك – أخي المشارك – من يستطيع إنهاء هذه الرحلة ، إنني أود مســـاعدتك في كتابة الخاتمة ، عندما يزرع الأمل في قلبك ، عندما تضع لك برنامجاً يترك لك ذكرى خـــالدة في الأرض ، عندما تكون الرحلة حديثك مع الآخرين ، وتنقل التجارب إلى الآخرين ، عندما تكـــون الرحلة في واقعك ، عندما تجرب الإنصات إلى داخلك وإلى ضميرك، عندما تكسب الود والاحترام الحقيقي من الآخرين ، عندما تشعر ، أنك بدأت تكتب في آخر الكتاب أنا زمزم النجاح القادم ، عندها فقط تكون هذه الرحلة قد اكتملت وفرغت منها .

عندها شاركني الفرحة ، وأخبرني بمدى استفادتك على البريد الإلكتروني أو صندوق الـــبريد ، أو فاكس الناجحين ، لأسمع تعليقاتك الشخصية واقتراحاتك ، وإضافاتك مـــع خـــالص شكري وتقديري لشخصك الكريم ، وأدعوك للمشاركة معي في إكمال سلسلة **صنّاع المجد** ، التي سيكون كتابها الثاني هو **صناعة القائد** والذي ألتمس منك أن تكون لي فيه سنداً وظهيراً فإني محتـــاج إلى كلماتك وتوجيهاتك وأكثر من ذلك إلى دعوة صالحة في ظهـــر الغيب ، عند ذلك تشارك فرحة **صناعة النجاح** .

هذا وأسأل الله عز وجل بأسمائه الحسنى وصفاته العلى أن يجعلني وإياكم من مياه زمزم التي تســقى الأرض ببذور النجاح ، وأن يحسن لنا القصد والعاقبة إنه حسبنا ونعم الوكيل .

وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

خاتمة الرحلة

أكــتب أنا زمــزم النجــاح القــادم

....

....

....

فيصل عمر محفوظ باشراحيل

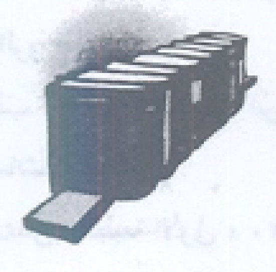
بريد إلكتروني e-mail: fbashrahel @ ayna . Com

فاكس الناجحين ٧٤٩٥٢٠٥-٢-٩٦٦٠٠

صندوق البريد

٣٩٤٠

الطائف



مـــراجـــع الكتـــب

حسب ترتيب الأحرف الهجائية

١-أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة .

محمد إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار ابن خزيمة .

٢-الإدارة بضمير .

فرانك سنبيرغ ، ١٤١٩هـ ، بيت الأفكار الدولية .

٣-إدارة العقل .

د . جيلان تبلر + د. توني هوب ، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٤-الإرادة .

محمد علي العبيد ، دار الطباعة للأوفست .

٥-أزمة روحية .

عصام العطار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار المعالي .

٦-أساليب الإقناع الإداري .

الدار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ الدار العربية للعلوم.

٧-أسرار التفوق الدراسي .

محمد ديماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

٨-الإصابة في تمييز الصحابة .

الحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار الكتب العلمية

٩-أفراح الروح .

سيد قطب ، ١٤١٥هـ ، دار ابن حزم .

١٠-الإنصات الإنعكاسي .

محمد ديماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

١١-الإيجابية في حياة الداعية .

د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنطلق .

١٢-الإيمان والحياة .

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثامنة عشر ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الرسالة .

١٣-بستان الدعاة .

السيد عسكر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار البشير .

١٤-بطاقات تربوية من كتاب وحي القلم .

يوسف خاطر ، مكتبة المنار الإسلامية .

١٥-التاريخ الإسلامي .

محمود شاكر ، المكتب الإسلامي ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٣هـ ، بيروت .

١٦-التاريخ الإسلامي، مواقف وعبر.

عبد العزيز الحميدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار الأندلس الخضراء .

١٧-التربية والتجديد وتنمية الفاعلية عند المسلم المعاصر .

د. ماجد الكيلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الريان .

١٨-تفهم تصرفات الموظفين .

الدار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، الدار العربية للعلوم .

١٩-ثلاثمائة وثلاث وثلاثون تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢٠-ثلاثون طريقة لتوليد الأفكار الإبداعية .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢١-ثلاثية النجاح .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٢٢-جدد حياتك .

محمد الغزالي ، الطبعة الثامنة ، ١٤١٤هـ ، دار القلم .

٢٣-جند المعالي .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢٤-جولة تاريخية في عصر الخلفاء الراشدين.

د. محمد السيد الوكيل الطبعة الرابعة ، ١٤١٣هـ دار المجتمع .

٢٥-حتى لا تكون كلاً .

د. عوض القرني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، دار الأندلس الخضراء .

٢٦-الحماس الذي نريد .

عادل آل عبد العالي ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الجريسي .

٢٧-الحوار ، أصوله المنهجية وآدابه السلوكية .
أحمد الصويان ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار الوطن .
٢٨-الحياة الربانية والعلم .
د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار الفرقان .
٢٩-الخطوط الذكية .
سام ديب وليل سوسمان ، المؤتمن للنشر .
٣٠-الدعوة قواعد وأصول .
جمعة أمين عبد العزيز ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٩هـ دار الدعوة .
٣١-ربانية التعليم .
د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنطلق .
٣٢-رجال حول الرسول .
خالد محمد خالد ، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع .
٣٣-الرجل المائة .
عبد اللطيف بن هاجس الغامدي ، ١٤١٩هـ ، دار الشريف .
٣٤-الرحيق المختوم .
صفي الرحمن المباركفوري ، ١٤١٥هـ مكتبة المؤيد .
٣٥-رسائل شباب الدعوة .
د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .
٣٦-رسائل العاملين .
د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٧–رسائل فتيان الدعوة .
د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .
٣٨–روضة العقلاء ونزهة الفضلاء .
محمد بن حبان البستي ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .
٤٠–زاد المعاد في هدي خير العباد .
ابن قيم الجوزية ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤٠٧هـ ، مؤسسة الرسالة .
٤١–السيرة النبوية .
أبو محمد عبد الملك بن هشام ، الطبعة الثانية ، ١٣٧٥هـ ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي .
٤٢–الصداقة في الإطار الشرعي .
د. عبد الرحمن الزنيدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، مكتبة الوراق .
٤٣–صفات الداعية الناجح .
صالح العليوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار القاسم .
٤٤–صلاح الأمة في علو الهمة .
د. سيد العفاني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .
٤٥–صناعة الحياة .
محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثانية ، ١٤١٢هـ ، دار المنطلق .
٤٦–صناعة الإبداع .
د. علي الحمادي الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .
٤٧–صنعة العظماء .
د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٤٨-**طريق النجاح ، دليل عملي للتفكير والتخطيط والإنجاز .**

راشد العبد الكريم ، ١٤١٧هـ ، مكتبة الملك فهد الوطنية .

٤٩-**عظماء مشاهير وعباقرة معاقون .**

د. محمد قبيسي ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الرحاب .

٥٠-**علم النفس الدعوي .**

د. عبد العزيز النغيمشي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار المسلم .

٥١-**علم النفس في حياتنا اليومية .**

سمير شيخاني ، الطبعة الخامسة ، ١٤٠١هـ ، دار الآفاق الجديدة .

٥٢-**علم نفس النجاح .**

برايان تريسي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٢هـ .

٥٣-**العوائق .**

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثالثة عشر ، ١٤١٩هـ ، مؤسسة الرسالة .

٥٤-**فتح الباري .**

للحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، ١٤١١هـ ، دار الفكر .

٥٥-**فكر تصبح غنياً .**

فيليكس جاكبسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، الدار العربية للعلوم .

٥٦- **فنون الحوار والإقناع .**

محمد ديماس الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

٥٧-**الفوائد .**

الإمام / ابن قيم الجوزية ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار الخاني .

٥٨-في رياض الأخوة ، مفسدات الاخوة .

هشام عبد القادر آل عقدة ، الطبعة الأولى ، دار الصفوة .

٥٩-قائد وموقعة ، خالد بن الوليد .

محمد القاضي ، ١٤١٩هـ ، دار التوزيع والنشر الإسلامية .

٦٠-قواعد وفنون التعامل مع الآخرين .

د. علي الحمادي الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٦١-القيادة والتغير .

بشير الجابري ، الطبعة الاولى ، ١٤١٤هـ ، دار حافظ .

٦٢-كيف تحاور ، دليل عملي للحوار .

د. طارق الحبيب ، الطبعة الثانية ، ١٤١٦هـ ، دار المسلم .

٦٣-كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس .

لس جيلين ، الطبعة الاولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٦٤-كيف تكسب الاصدقاء ، وتؤثر في الناس .

ديل كارينجي ، دار الندوة الجديدة .

٦٥-كيف ننجح في تعديل سلوكنا .

عادل رشاد غنيم ، الطبعة الاولى ، ١٤٠٩هـ دار المجتمع .

٦٦-لا تهتم بصغائر الأمور فكل الأمور صغائر .

د. ريتشارد كارلسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٦٧-مائتين حكمة قيادية ووصية إدارية .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٦٨-مدرسة الدعاة .

عبد الله ناصح علوان ، الطبعة الأولى ١٤١٨هـ ، دار السلام .

٦٩-مسافر في قطار الدعوة .

د. عادل الشويخ ، الطبعة الأولى ، دار المنطلق .

٧٠-المستخلص في تزكية الأنفس .

سعيد حوى ، الطبعة الرابعة ، ١٤١٨هـ ، دار السلام .

٧١-المصفى من صفات الدعاة .

عبد الحميد البلالي ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٨هـ ، دار الدعوة .

٧٢-المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم .

محمد فؤاد عبد الباقي ، الطبعة الثالثة ، ١٤١٣هـ ، دار المعرفة .

٧٣-المعلم الأول " قدوة لكل معلم ومعلمة ".

فؤاد الشلهوب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار القاسم .

٧٤-مفاهيم تربوية .

محمد عبد الله الخطيب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنار .

٧٥-مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي .

د. عبد الكريم بكار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار المسلم .

٧٦-مقومات الداعية الناجح .

د. علي عمر بادحدح ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار الأندلس الخضراء .

٧٧-من صفات الداعية " مراعاة أحوال المخاطبين في ضوء الكتاب والسنة ".

د. فضل الهي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، مكتبة المعارف.

٧٨-المنطلق .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤١٩هـ ، مؤسسة الرسالة .

٧٩-منهج الإصلاح والتغيير عند بديع الزمان النورسي .

عبد الله [illegible] ، الطبعة الأولى ، [illegible]هـ ، دار القلم .

٨٠-من وحي القلم .

مصطفى صادق الرافعي ، دار الكتاب العربي .

٨١-موسوعة عظماء حول الرسول .

خالد عبد الرحمن العك ، دار النفائس .

٨٢-نفحات ولفحات .

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثالثة ، ١٤٠٩هـ ، دار الوفاء .

٨٣-نحو المعالي .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المجتمع .

٨٤-هذا الحبيب محمد ﷺ يا محب .

أبو بكر الجزائري ، الطبعة الأولى ، ١٤١٤هـ ، مكتبة العلوم والحكم .

٨٥-الهمة العالية ، معوقاتها ومقوماتها .

محمد بن إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار القاسم .



المصادر الرئيسية

١-إدارة الأولويات ، الأهم أولاً .

ستيفن كوفي ، ١٤١٩هـ ، الطبعة الأولى ، مكتبة جرير .

٢-الإدارة للمبتدئين .

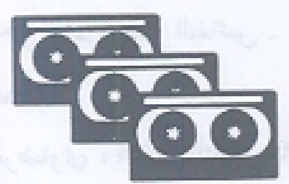
بوب نيلسون+ بيتر إكونومي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٣-العادات السبع للقادة الإداريين .

ستيفن كوفي ، ١٤١٧هـ ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر .

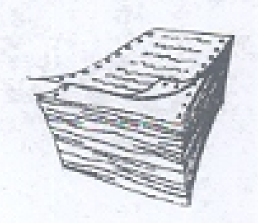
٤-النجاح للمبتدئين .

زيج زيجلر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، مكتبة جرير .



الأشرطة السمعية

مسلسل	الموضوع	اسم الشيخ
١	الرجل الصفر	إبراهيم الدرويش
٢	قوانين النجاح التسع	د.طارق السويدان
٣	القيادة في القرن الحادي والعشرين	د.طارق السويدان
٤	النجاح في الحياة	د.طارق السويدان
٥	دعوة للنجاح	د.طارق السويدان
٦	منهجية التغيير	د.طارق السويدان



الدوريات والصحف

١- خلاصات كتب المدير ورجال الأعمال .

٢- مجلة المجتمع .

٣- مجلة عالم الإدارة .

٤- مجلة الفيصل ،

٥- صحيفة الشرق الأوسط ،

٦- صحيفة المدينة .


تم تحميل الكتاب
من مكتبة
نبع الوفاء
للكتب المجانية
www.s0s0.com/vb
نتشرف
بزيارتكم